

营销家

在三一重工的日子

他是一位中国企业家
他是中国工程机械行业领军企业
他是中国工程机械行业最具影响力的人物
他是中国工程机械行业最具创新精神的企业家



他的成功 你可复制
献给中国六千万营销人员



目录

Content

- [引子\(1\)](#)
- [引子\(2\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(1\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(2\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(3\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(4\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(5\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(6\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(7\)](#)
- [第一章 踏进长三角\(8\)](#)
- [第二章 蓄势待发\(1\)](#)
- [第二章 蓄势待发\(2\)](#)
- [第二章 蓄势待发\(3\)](#)
- [第二章 蓄势待发\(4\)](#)
- [第二章 蓄势待发\(5\)](#)
- [第三章 峰回路转\(1\)](#)
- [第三章 峰回路转\(2\)](#)
- [第三章 峰回路转\(3\)](#)
- [第三章 峰回路转\(4\)](#)
- [第三章 峰回路转\(5\)](#)
- [第三章 峰回路转\(6\)](#)
- [第三章 峰回路转\(7\)](#)
- [第三章 峰回路转\(8\)](#)
- [第三章 峰回路转\(9\)](#)
- [第三章 峰回路转\(10\)](#)
- [第三章 峰回路转\(11\)](#)
- [第三章 峰回路转\(12\)](#)
- [第三章 峰回路转\(13\)](#)
- [第三章 峰回路转\(14\)](#)
- [第三章 峰回路转\(15\)](#)

- [第三章 峰回路转\(16\)](#)
- [第三章 峰回路转\(17\)](#)
- [第三章 峰回路转\(18\)](#)
- [第三章 峰回路转\(19\)](#)
- [第三章 峰回路转\(20\)](#)
- [第三章 峰回路转\(21\)](#)
- [第三章 峰回路转\(22\)](#)
- [第三章 峰回路转\(23\)](#)
- [第三章 峰回路转\(24\)](#)
- [第三章 峰回路转\(25\)](#)
- [第三章 峰回路转\(26\)](#)

引子(1)

上海虹桥机场候机厅。

柔和的灯光将7号候机厅照得通明透亮，一排排浅绿色的座椅整齐排列着，座位上已经坐了不少人，人们眼睛盯着7号门框上的电子牌，银白色的字幕在不断滚动，上面显示着“去青岛登机旅客在此登机”的字样。

朱江坐在第五排左边座椅上，正在聚精会神地阅读《环球人物》杂志，似乎有一篇文章吸引了他的注意力。

“啪！”一声清脆的重物落地声，打破了周围的宁静。

这个响声惊动了座位上的其他旅客，大家不约而同都将目光投向响声处。朱江也抬起头向远处看去。

两位时髦的小姐，拖着一只橘红色皮箱和一个套袋，一位年轻小姐正蹲着将套袋掉下时散落在地上的充电器、化妆品之类的物件一一收拾进袋内，刚才可能就是这个套袋在箱子的拖行中掉到了地上。站着的那位小姐正和蹲在地上的小姐小声说话。

朱江看着这一幕，又将目光收了回来，他脑海中回荡着：“身影怎么这么熟悉？”

他犹疑着再次将目光转向她们时，女郎已一前一后朝他走过来了，一股淡雅幽香飘了过来，沁人心脾。

她们先认出了他，跟他打招呼：“嗨，朱江！”

一声清脆、绵软的问候，随着倩影的飘来，传进了朱江的鼓膜。

他定睛一看，真是熟人，而且是曾经交过手的竞争对手，之后又成了江宁项目招标合作的朋友 美国亚力公司中国区经理陈瑶小姐。

边上随行的人，更是熟得难以忘记的闻莺小姐。

闻莺是陈瑶在商场博弈中的一粒有色棋子，曾经被用来攻击过朱江。朱江在那夜醉酒中，不但与闻莺有过一段邂逅，还有过肌肤相撞的瞬间。

此时，他与闻莺双目注视，默默点头。

陈瑶精心做过的头发造型奇特，艳而不俗。一身浅红中夹杂着嫩黄的碎花春装，衬托出了她婀娜多姿的气质，腕上戴着一只方形欧米茄的女式金表，手上提了一只LV手袋，脚上是一双浅红色皮鞋。

闻莺则是一身嫩绿中带有红色几何图案的套裙短装，手提一只小巧的绿色LV纹皮包，脚上是一双半高跟浅绿色纹皮皮鞋。

见她们两位走到跟前，朱江站起来笑着说：“见到你们二位，像晴朗的天气一样，令人心旷神怡。你们也是去青岛吧！”

“是啊，江宁的项目结束已有半年多了吧，听说你高升为三一重工山东分公司的总经理啦！”陈瑶一串珠蕊吐兰的话语，似调侃又似赞扬，边说边伸出柔弱无骨的手与朱江轻轻一握。

“朱总越来越帅，真是人逢喜事精神爽！”闻莺也调侃了他一句。她化了淡妆的脸上有两个酒窝随着说话显现出来，一双丹凤眼似笑非笑地望着朱江。

“哪里，哪里！正常工作调动。”朱江一阵谦虚。

周围已陆续来了不少乘客，他们有的坐着，也有站着的，但都被两位时髦小姐吸引住了，有人在品评，有人在私语，也有人在欣赏。

陆瑶接过朱江的话：“是啊！我们也是去青岛。”她边说边在朱江对面座位上坐下来，闻莺紧挨着陈瑶坐下，拉杆皮箱放在脚边。

“为崂山隧道工程的设备吧！”朱江显然十分熟悉青岛工程建设项目。

“是啊，怎么什么都瞒不过你朱江啊！”陈瑶点头，“我们能否在这一个项目上再做点文章，实现第二次合作握手啊？”

之前陈瑶在与朱江合作的江宁项目上，领教了朱江的聪明与胆识，很赏识他创新营销的那一套做法，况且他还有一条良好的融资渠道。所以，这次看到他，她内心油然而生出一种与他再合作一次的想法。

陈瑶知道自己的长处，也知道朱江的长处，加起来就是优势互补，强强联合，在今后的项目竞争和博弈过程中可以多一分胜算。

“当然，我们已合作过一档，彼此之间已有许多默契，更可以发挥各人的优势。”朱江也十分赞同陈瑶的建议。

“哈罗！”一个金发碧眼的北欧男子拖了一只拉杆箱站在陈瑶边上，向她打招呼。

陈瑶正在和朱江商量，被招呼声打断了思路，她不由得抬起头一看，啊！竟然是卡特彼勒公司中国区经理凯恩。

“凯恩！你好！”陈瑶连忙站起来

引子(2)

朱江和闻莺也站起来，微笑着面对来人。

“我来介绍一下，这是三一重工山东分公司总经理朱江，这是我的助手闻莺小姐。”

陈瑶将朱江和闻莺介绍给凯恩后，她又转过脸跟朱江介绍：“这位是卡特彼勒中国区经理凯恩先生。”

“啊，原来你就是在长三角工程机械销售中取得了不俗业绩、鼎鼎大名的状元郎。”凯恩笑着将一张名片递给朱江时调侃了一句。

“哪里哪里！承您夸奖了，我们两家在长三角确实是有过交锋，不过这也叫不打不相识啊！”朱江言词锋利，说完从口袋中抽出一张名片，双手递给凯恩。

“是啊！我们去山东不会又是冤家碰上头了？”凯恩是中国通，对中国词汇运用自如。

在商场上，只有永远的利益，没有永远的朋友。

“相逢一笑泯恩仇。”朱江也十分得体地调侃了一句。

凯恩哈哈大笑。

陈瑶见他们二人唇枪舌剑、互不相让，笑得似花摇曳更加灿烂。

“女士们，先生们，去青岛的航班开始登机了。”麦克风传出登机的声音。

几个人同时站起来提着东西，随大队人马向登机口走去。

“朱总，我们在青岛住齐鲁山庄。”陈瑶边走边对身后跟上来的朱江嘱咐了一句。

“好！明天我给你电话。”朱江接了一句。

“你也可以给闻莺打电话，你们是老相好了。”陈瑶边走边笑，时刻不忘调侃朱江。

“好啊！这次我可要让你赔了夫人又折兵！”朱江也不让陈瑶占上风。

“可以。到了青岛，我要闻莺为你做SPA招待你啊！”陈瑶伶俐的口齿依旧不饶朱江。

“你们把我夹在中间，当商品卖了！”闻莺小声埋怨了一句。

几个人哈哈大笑，边说边上了飞机。

飞机在万米高空翱翔，朱江坐在舷窗边上望着窗外的蓝天白云，心潮起伏，思绪万千。是啊，难以忘怀长三角。

在长三角的峥嵘岁月中有苦也有乐，那来之不易的成果，是付出了常人难以忍受的苦难换来的。多少个不眠之夜，多少次风餐露宿，才创造出苏南模式的三一神话。天时、地利、人和成就了他。

故乡苏州，让朱江有着无尽的眷恋。

万米高空依旧明净、阳光。

第一章 踏进长三角(1)

朱江的故乡苏州，两千四百年历史是江南璀璨的明珠。

这个已有两千四百年历史的城市，在朱江儿时的记忆里，有着柔婉的语言、姣好的面容、精雅的园林、幽深的街道，处处给人以宁静和慰藉。苏州是中国文化的缩影，千百年来一直保存着独特的江南风韵，如今又迎来了现代文明的新纪元。

今天，朱江带着美好的憧憬和希望回来了。舟车隆隆，朱江仿佛又回到儿时，渗透出几缕奇异的记忆。在这种几乎完全陌生的观望中，又潜伏着某种似曾相识的成分。

朱江回来了。

绚丽的江南早春，也在欢迎远方游子的归来。

今天上海分公司的张总和小张开车把他送到三香路的一条小巷里的军工招待所，公司为朱江承租的办公室和宿舍还在装修，他只好先在这里住下。

张总和小张留下他后就开车回上海了。

长三角有着广阔的市场，工程机械在这片处处开工建设的地方应该有着巨大商机。可是朱江离开总部来上海时贺总对他的一席谈话，使他紧绷着神经，感到肩上担子不轻，任重而道远。

“长三角是块风水宝地，也有着巨大商机。可是我们公司从1998年开始，先后派了四批人马，想打入长三角，最终都是铩羽而归。长三角独特的人文环境，培育了人们独特的理念。苏南人的价值观念是重商轻官，重实利轻虚名。正因为如此，苏南人不需要你说他好，也不需要你说他坏，不管好与坏，他都会按自己的方式做。苏南人观念灵活，行动敏捷，不甘落后，竞争意识十分强烈。他们只要看准了，就会不顾一切杀出一条康庄大道来。2000年，江苏省转制，恰逢国家推行商品混凝土，苏南地区由此应运而生了泵车市场。你在这个时候进去，难度一定很大，不过你有着多年市场营销经验、良好的社会关系

和创新的推销方法，一定能取得成功！”贺总的这番话，既道出了打入长三角的难度，又鼓励有灵活营销经验和营销手段以及在长三角有着天时、地利、人和得天独厚关系的朱江努力去开拓这块处女地。

既然来了，就绝不能和前四批人一样无功而返。

三香路春意盎然，柳絮飞舞，杨树泛绿，路上车水马龙。远处是体育馆雄伟的屋顶，那里正在举行城市运动会，但朱江无暇顾及，他拿出手机，拨通了表兄文新的电话。

电话中响起了一阵庞龙的《两只蝴蝶》，音乐声一停便传来一个男中音：“喂，哪位？”

“是我，朱江，我刚到苏州。”

“噢，表弟！你住在哪里？我来接你。”朱江来苏州的消息，舅舅早已告诉了他。

“我住在三香路军工招待所302号房。”朱江迅速回答。

“好！现在是两点半，一个钟头后我来接你，你在招待所等我。”声音很肯定。

文新是朱江姑妈的儿子，今年四十多岁，是县里公路管理部门的干部。

朱江坐在招待所大厅的沙发上等文新，面前是一个小园子，苏州园林的典型缩影。在粉墙边上，用砖砌了半片亭子，紧贴在墙上，地上用鹅卵石镶嵌着一个半月形池子，池中点缀着几株苏荷，尚未开花，但在微风中摇曳；一棵桂花树挺立在院中，如此便构成一幅自然山水风景画。真是妙哉！

这时，一部捷达汽车开进了小院，稳稳停在大门边。

车上走下两个人，一男一女，年纪大一点的是文新，朱江认得，可那个二十来岁的女孩又是谁呢？

朱江站起来迎到大厅门口。

文新满面笑容地走进来，问道：“朱江，还认得我吗？”

“表兄怎么会不认识，不过我们也已有七八年没有见面了。”朱江热情地和他握手。

“这是建华的女儿钱丽娜。”文新介绍同来的年轻人。小钱很客气地上前来和朱江握手，喊了一声舅舅。建华是文新的妹妹，和朱江也认识，不过分开的时间隔得长了一点。那个时候钱丽娜还小，现在已长大成人了，亭亭玉立，一身牛仔装十分得体。

文新坐下来后，接过朱江递上来的茶杯喝了一口。

“今天到常熟去，他们等你吃晚饭。”文新对朱江说。

朱江知道一班兄弟姐妹在常熟等他。

“好吧！”

第一章 踏进长三角(2)

我先跟服务员说一声，我这两天不退房。”朱江对文新说完就出门找服务员，回来提上包与文新下楼。

汽车从北环走上西环，径直向东走。

“不对呀，应该走西环呀！”朱江问文新，“咱们这是去哪里？”

“噢，时间还早，我们先去工业园区转转，再回常熟。”

朱江这才知道文新的用意。

车子开得很快很稳，看来小钱车技还不错。

汽车从干将东路出口处进入工业园区。

路边一块巨大的石头上刻着“工业园”三个字。

一进工业园区，景象就不同了。公路两旁是绿色的草地，低矮的花木修饰得整整齐齐，有圆形图案，也有伞形和几何菱形图案，其间还点缀着一棵棵桂花树。路灯也十分别致，像一把把插在地里的雨伞。道路远比其城市间的道路宽敞，两旁一幢幢五六层的楼房排列整齐，鳞次栉比，煞是好看。房屋都是欧式建筑，颜色鲜明。

“这是住宅区，前面是办公楼。”文新指着前面两栋大面积玻璃装修起来的办公楼说。转过弯就看见园区管理处办公的地方，一排排汽车停在大楼下面的停车坪。

地面是如此整洁，一般城市街道随处可见的纸屑、塑料袋、纸杯等，这里都看不到。

“这工业园真干净。”朱江说了一句。

“当初与新加坡合作建设的时候就说明了，要按照新加坡制定的标准来建设和管理园区。”文新指着道路两边的下水道告诉朱江。

“当初园区制订了城市发展规划，电缆、光缆、给排水管道、路灯线路、煤气管道等都一次性规划排布在道路两边。这样避免了部门抢修时出现你挖一个洞、他挖一个坑的扯皮现象。同时，谁家来抢修凭

一张公布图就能轻松操作。这是新加坡城市建设的先进经验，减少了城市公共管理的人力、金钱的浪费。”

汽车向金鸡湖方向开去，越往唯亭方向走，开工工地就越多。从汽车里往一个个围起来的施工工地看，压桩机、推土机、吊车、空压机、混凝土输送泵 几乎在动工的工地都有机械在操作运行。

一口气看了十多个工地后，汽车折回去，过了唯亭往苏州方向开。

朱江深有感慨地说：“真是热火朝天啊！苏州市场这么大，难怪几乎所有工程机械企业都来这里抢滩。”

“你仅仅看到了一个角，除了工业园区，苏州西面还有一个新区。这一东一西合抱苏州老城，所以苏州古城的保护工作做得很好。西面新区，将来你也会看到的，从你住的三香路往西，越过运河，过枫桥往木渎方向，开工的单位也是一个接着一个，正在建设的住宅、楼宇连绵不断，正在建设的大工厂也不少，如台湾明基、富士通等。苏州正在大规模建设之中，当然是热火朝天了。”

苏南市场表面上看起来欣欣向荣、商机无限，但仔细看你会觉得扑朔迷离，像雾里看花一样，看不清内部情况。朱江也是经过一段时间的了解后才逐渐看清楚。长三角地区基本上已被国外几大巨头大象、施维因、卡特彼勒和国内徐工、柳工、厦工等大企业垄断了，他们的触角甚至几乎伸到了长三角的所有城市和乡村。长期以来，他们建立的关系盘根错节，上与政府和管理部门有着紧密的联系，下与建设单位水乳交融。因此，无论建设工地还是高速公路的设备十之八九在使用他们的产品。在这种情况下，未出名的品牌想挤进这块建设事业蒸蒸日上、商机无限的沃土，可以说是难于上青天。

一道巨大的门槛横在朱江面前。

朱江来苏州已半个月了，上海分公司又调来了两位配合他工作的业务员，王俊和唐大海。宿舍中增加了人，增添了不少气氛。

上海分公司要求他们每天记日志，将情况每天上报分公司，实际上是催逼他们快出成绩。

信息渠道还未建立，人员单位也还未摸清底，眼看着大象、徐工等国内外企业一个接一个签下合同，自己却怀揣一个在长三角毫无品牌的产品，朱江不由得暗暗着急。

现在面临着一路，就是往已得知信息的地方和单位去跑、去闯，总要闯出一个结果来。

朱江给自己写下了一句格言：穷途未必末路

第一章 踏进长三角(3)

绝处可以逢生。他时时提醒自己去努力开拓。

他想到自己大学毕业后在一个单位就业时，单位派他到日本继续研修机械专业，这对他来说既是机会，也是锻炼。

那时候，他与人合租八平米的小屋，没有床，席地睡在草席上，只有一台小电扇抵御夏天东京37度高温，冬天也是一只小烤火器，同来的两个人就在这陋室中冬去春来度过了两个年头。

白天要上课，他只好利用晚上打工赚点钱来贴补生活费用。那时，朱江每天晚上七点过后，去打四个小时工，半夜回来，累得倒在席上就睡。

早上，一只小闹钟把他从美好的梦境中惊醒，一睁眼就是清晨六点。这个时候，他真想把闹铃键按下，再好好睡一会。可是，日本有严格的作息时间表，打卡机会无情地记录下你的上课时间。

朱江就是在“坚持就是胜利”的心理暗示下，度过了在日本的这段值得回忆的日子。他也明白了无论遇到什么困难，都要坚持下去。有了在日本这个工作、生活节奏飞快的国家的生活经历，今天在长三角地区开展工作，他决定用他在日本的拼搏精神去克服所有困难。

朱江每天外出奔走都背着一个牛津包，里面是沉甸甸的产品索引，这是进入企业亮明来意后介绍自己产品所要用的资料。尽管很重，还是要背着跑。千里之行始于足下！

自己的工资不多，他要节省着用。每天花在公交上的费用不菲，使用工程机械的单位，都在荒郊野外，因为那是工地，是市场，而公交所到的地方都是县、区、乡、镇，下车后，必须步行才能到达目的地。

朱江像所有业务员一样，背着包出去拜访单位。一天下来，人已累得散了架，匆匆在路边小饭店吃上五元钱的盒饭后，回来只想倒头就睡。

但是今日事今日毕，他要写日志，还要打电话向上级汇报进度消息。

朱江今天的计划是到唯亭的工业园区，那里距苏州十来公里。要跑到苏州北站坐开往昆山的长途汽车，中途在唯亭下车，再到工地上去。

搭上长途汽车，开出北站，一路上车水马龙，这一条苏州到昆山的路上，几乎塞满了货车、客车、小轿车。车出苏城，就可以看到接踵而来的一座座厂房。马路上的车时走时停，不是等红绿灯，就是等过立交桥。马路边运河里的货船上，都装满了沙子、建材，柴油发动机不停地发出“噗噗”的声响，吐出一股股浓烟。

这里是苏州最繁忙的运输通道，承担着工业园区供应材料和苏昆路上建房工地上的建筑物资的运输，从早到晚络绎不绝。从苏北、安徽来打工的民工，挤在公交车上背着大包小包，拖儿带女来长三角淘金。

这些来自四面八方的儿女们用他们的体力和智慧在长三角创造出了历史奇迹。

朱江挤在前往昆山的长途中巴上，眼望着背大包小包，口操着苏北、安徽、四川各地方言的打工者们，心潮起伏，思绪万千，想想自己何尝不是他们中的一员呢。就是条件比他们好一点，有固定住所，有基本工资。但是左右晃动的天平会逐渐倾向一边：自己出业绩，有新的发展；或者毫无业绩，成为被解聘的一员。

朱江在深思中到达了唯亭。

“到唯亭的下车了！”带有苏州口音的普通话提醒朱江到了。

朱江今天要到金鸡湖东面去找一个建筑公司，再到胜浦去找一个沙场，听说他们正在筹建泵站。

朱江下车后，背着牛津包过了桥向工业园区走去。这里到处在搞建设，工地一个接一个，有平整土地搞五通一平的，有的正在打桩，

还有的已搭建架子开始建设屋梁 那种壮观的场面，用热火朝天形容一点也不为过。

朱江走过一条条道路，跨过一条条小河，穿过一个个工地。临过中午，他七转八拐，再三打听，终于到了苏七公司的工地。进门前，他冷静地拍打掉身上的灰尘，然后用手梳理一下头发，又抽出一张餐巾纸将脸上的灰尘擦去，然后才迈向大门。

朱江很注重仪容整洁，每次去工地，进门前一定要整理自己一下。因为他知道第一印象的好坏往往决定成败，所以，他十分注意小节。

第一章 踏进长三角(4)

“请问找谁？”传达室问。

“我找向经理，我是文经理介绍来的。”朱江亮出表哥的牌子。

“好，在二楼东头第二间。”传达室同志很客气地指点了一番。

朱江在向经理办公室门口敲了一下门。

“请进。”里面传出一个声音。

朱江推开门，看见一个四十岁左右、不胖不瘦，却从骨子里透露出精干气质的中年人，他猜此人一定是向经理。

朱江进门就递上名片，说自己是文经理介绍来的。

向经理招呼朱江落座后，仔细看了他的名片。这又是一个不熟悉的单位，又是一个不熟悉的人，而且又是来推销产品的。

朱江很客气地抽出混凝土输送泵图片，放在向经理桌上。

向经理仔细翻阅了一下，技术指标与各个厂家大同小异，他开始询问价格。

朱江将价格表抽出来交到向经理手上。

待向经理看资料时，朱江喝了一口矿泉水，他实在太渴了，自从出门，整个上午还没喝一口水。

“朱先生，你是文经理介绍来的。我与他是老熟人了，你来理应关照，可是目前我们对你们的产品还不了解。这样吧，你先把资料放在这里，等我们商量后再打电话告诉你。”向经理一边客气地说，一边从抽屉里拿出一张名片递给朱江。

朱江问向经理：“听说你们要买两台拖泵，这是不是确切消息？”

向经理笑了：“你消息真灵通，没错，我们是准备买两台拖泵。”

“向经理，你们在研究时照顾我们一下，两台不行，留一台给我，我就十分感激了。”朱江到苏南已经有段时间了，却没有一单业务，他有点急。

向经理很大度，说：“让我们再考虑考虑，我们要研究后才能下定论啊。”

朱江知道这是一句不着边际的话。

“谢谢，谢谢向经理的关照。”朱江站起来向向经理告辞，向经理客气地送他到办公室门口。

朱江走出七建工地，在马路边一个便利店买了一个盒饭后，坐在小凳上边吃边喝带来的矿泉水。吃完后稍稍休息，他就往胜浦赶去。因为那里有一家沙场在筹建泵站，肯定要建搅拌站和买泵车，这个大客户不容错过。

朱江为什么要先去拜访七建，再去泵站？因为中午工地要休息，而沙场中午则要接运沙船和给客户送沙子。

朱江这个算盘是对的。当他花了一个钟头的时间赶到沙场时，沙场的工人正在热火朝天地从船上卸沙。皮带机“隆隆”作响，沙子从船上“哗哗”向岸上传输，已经堆积了四五堆。这是个大型沙场。

朱江在门口传达室问清了老板在哪里，就径直向那座小楼的一间房子走去。

沙场老板苏振雄是个黑大个子，有一米八高，这在江南还比较少见，但他一口流利的苏州话，证明他是当地人。朱江上前一步将名片递给苏老板。苏老板看后开门见山地说：“哟，消息这么灵通。我们已接待了四家推销产品的业务员，你是第五个。说说你到底有什么比他们强。”

朱江将搅拌站和泵车、输送泵产品索引一并递给苏老板，说：“我们虽然比他们晚来一步，但苏老板你不是还没定下来么？我们来得及，就等你苏老板一锤定音。”

苏老板听朱江这么一说，不由得抬起头来看看这个小伙子。竟然这么回答，这对了苏老板口味。

“你现在说说，你们的产品怎么比他们质高一筹呢？”苏老板真想听朱江的比较。

朱江说了他们的优点和缺点，然后又摆出了自己的三大优势：价格比他们便宜，售后服务周到，按揭比他们顺通。

朱江这一席话以自己的优势比他人劣势，以自己长处比他人缺点，自有其独到之处。

苏老板听得高兴，道出了目前泵站情况：“你们的品牌在长三角没有见过，质量如何，我想应该不会太差，否则是不敢来长三角销售的。但是，我们泵站刚拿到批文，各种工作跟上还要一段时间，我们的资金到位也需要时间，所以，目前我无法答复你。”

“苏老板，你们大约什么时候可以定下来？到时候我们再来。”朱江探询。

“还要两个月时间，届时再定买哪一家的，不过，我记得你这个人了。”苏老板是实干出来的人，他说两

第一章 踏进长三角(5)

个月，就一定要到那时才能定。

朱江向苏老板要了名片，谢过后就回去了。今天走了二十多公里路，朱江的脚隐隐有些胀痛。

从胜浦出来往回走，这是苏州工业园区新开发的地段，比较偏僻，只有简易公路通进来，这里离公路还有一段距离。此处虽是穷乡僻壤，但是，开工企业已是鳞次栉比、热火朝天。

朱江一边走，一边注意路两边的开工单位、建设单位和监管单位。他是有心人，心想记下这些有朝一日总会有用的。快到金鸡湖了，金鸡湖再过去到管委会就有大马路了。

朱江正往前走着，突然看到一个年岁较大的男子蹲在路旁，似乎是病了。出于同情心，朱江紧走了几步过去，蹲下来关切地问道：“老先生，你哪里不舒服？”

那位老先生用手按着胃部，十分痛苦，轻声说了一句：“我的胃好难受。你有水吗？”

“有。”朱江将随身带的一瓶矿泉水打开盖子，将瓶口凑到老先生嘴边。

老人一只手按着胃，另一只手接过瓶子喝水。朱江也用一只手托着他的手看他喝水。

等他喝过两口水后，朱江问他：“看你脸色蜡黄，头上冒虚汗，我送你去医院吧？”

老先生强忍住疼痛，望了一眼满眼关切的朱江说：“你帮我打一个电话到单位去，请他们来人招呼我。”

“好！”朱江掏出手机，当即按老先生所说拨了一个号码，“喂，请问你是××单位吗？你们单位有一位老先生在公路边病了，请马上来车送他去医院。”

“噢！”朱江捂住电话问老先生，“他们问您叫什么名字。”

“你告诉他们我是朱临风。”老先生虽然越来越痛苦，但还是从口中挤出了这句话。

“他叫朱临风，我们在你们单位大约六百米左右的公路边。”朱江告诉对方名字，又将他们所处的位置大致方位告诉了对方。

一会儿，远处来了一部面包车，一路尘土飞扬，很快在朱江和老先生面前停了下来。

车上下来三个男人，都穿着工作服，从服装上看是苏州一建的人员。

“朱工，你刚走不久就发病了？哪里不舒服？”其中一位四十多岁看似负责人模样的问道。

“我胃突然疼得走不动了，幸亏碰上了这位小兄弟，不然会出大问题。”他在两个人的搀扶下直起了身子。朱江也跟着直起身子。这时，朱工借机打量了一下眼前的救命恩人，发现朱江背包上的一行小字：“三一重工”，欲言又止。

“赶快到医院去检查一下，怕出大事。”朱江对来说。

“谢谢你，我们准备送他去吴江医院，你要去哪里？顺路的话，我们可以载你一程。”来的这位领导笑着问朱江。

“好的，我到前面管委会就下车。”朱江搭上了他们的车。

车上，那位老人紧闭着双眼，来人一左一右握着他的手，让他坐得舒服一点。

“你是哪个单位的？”坐在朱江边上的那位领导模样的人问。

“我是三一重工的，叫朱江。”朱江将名片递给了那位领导。

这位领导人拍了一下自己的工作服，感到十分歉意：“你看，我走得匆忙，衣服未换，名片也未带，真抱歉。我是苏州一建的，叫我赵林吧。”对方很直率地报了家门，虽然没亮身份，但朱江记住了他的名字，也记住了朱临风的名字。朱江认定那个朱师傅一定是这个单位举足轻重的人。

车到管委会门口停下。下车前朱江将脸凑到朱师傅面前，轻声安慰了一句：“朱师傅，你不要急，到了医院检查治疗一下就会好的。”

朱工此时睁开了眼睛，望着朱江感激地轻声说了一句：“谢谢你，年轻人，你好心会有好报的。”

朱江下了车，汽车就风驰电掣地向医院急驶而去。

回到宿舍，已是晚饭过后了，他在小摊上吃了一个五块钱的盒饭，喝了小摊主给他倒的茶水。回到房间，他就迫不及待地脱下了皮鞋，换上塑料拖鞋去冲洗。洗完澡稍稍休息后，他又将当天的情况写成日志，并将信息用电话报告给了上海分公司。

近一个月来，朱江在苏州几个县和无锡几个县里转悠，获得了不少信息，确实有许多泵站、建筑公司需要设备，何况现在已是施工黄金

第一章 踏进长三角(6)

季节了。可是残酷的事实在面前摆着，工程机械企业在这块土地上的竞争已到了白热化程度。

他是在春天踏入长三角的，现在梅雨季节已结束，天气一天天热起来，他背的牛津包，在衣衫汗湿之下也浸染上了一层盐霜。这是艰难的见证。

这天回到宿舍，朱江与二位同事交换意见时，他无意中低头看了一眼自己的皮鞋，鞋面已经开裂，布满细细的裂纹。他脱下来一看，大吃一惊：“哟！我的皮鞋底磨出了一个洞。”

在座的小齐是他的学友，比他低几届，他望着朱江的皮鞋苦笑。

“朱江，还是去买一双牛筋底的皮鞋，耐穿。”朱江点点头。

“我们这些人啊，要有牛皮筋那样的韧性。牛皮筋一拉就长，一缩就短，有伸缩性。生活中我们也要耐得住吃苦、耐得住跑路，还要耐得住受冷嘲热讽。要忍下去，跑下去，我相信最终皇天不会负有心人的。”朱江把破鞋子往墙角一扔，大有一切重头开始的劲头。

与他对话的这位叫齐永林，同在本公司做业务员，每月工资一千五百元，两个月下来自己倒贴了两千元，仍然没有做成一单业务。托朋友找关系、找内线，开销烟酒、请客吃饭是家常便饭，因而钞票如雪片一样哗哗流出去了。

更惨的是，若两个月下来无所回报，一事无成，按公司规定只能离开单位，另谋高就。

朱江永远记得小齐临行前来向他告别的情景。

朱江在小餐馆请小齐吃饭，也算是饯行吧。因为没有什么钱，两个人炒了三个菜一个汤，要了两瓶啤酒，一共三十来块钱。小齐喝酒后，号啕大哭：“朱江，我们这个行当没有二话可说，只有做到业务才予以肯定，签了合同就是成功。像我，两个月来一事无成，只能回湖南老家去重找工作，前途未卜呀！”

朱江也很感慨。屈指算来，他也何尝不是干了快两个月了还未开张，银子却已哗哗流出去了不少。

“我和你差不多，只不过我是这里的人，人事关系和业务关系多一点，目前的困难只是暂时的，相信总有一天会冲出去的。”朱江阴沉着脸，喝完了最后一滴啤酒。

在这一个月，除了请别人吃饭外，自己一直吃盒饭，皮鞋坏了，花两百元重新买了一双，牛津包的背带亦已磨损不少，但愿不要中途断了。

凡是做过营销的人都知道营销的难处。

有一次，朱江到昆山一个泵站去联系业务。这个大泵站刚得到批文，正是要进设备的当口，朱江满怀喜悦到了这个泵站，首先是见到了设备主管，然后见到了老板，老板是水泥预制厂转过来的，做工出身，当时，他看了朱江的名片，就将名片丢在桌上走出去了。

然后，设备主管人员进来说：“我们已买了设备，对不起。”冷冷冰冰地下了逐客令。

朱江恳求道：“请相信我一次好吗？”

对方的脸上冷若冰霜：“我凭什么要相信你？你的品牌我们还不知道。”

朱江这时才真的体会到公司四下江南都无功而返的无奈。

有一次，在公交车上，朱江虽然紧紧抓住了手机和钱包，但下车后他还是发现牛津包外口袋被划了一个口子，好在外面只放了几毛钱和梳子之类的东西。但是划出口子后包很不好看，他不得不买了一卷透明胶布将口子临时补上。

天公不作美，天气常常突然变化。这天午饭后天空阴云密布，风沙夹杂着灰沙吹得人眼睛都睁不开。

朱江这时正从太仓的一个工地往回走。突如其来的狂风暴雨，将他从头到脚淋得透湿。当时无处躲雨，等他拦住一辆过路的公交车回到苏州时，已经筋疲力尽。

他回到房间将湿衣服脱下，搭在椅子背上，将头发擦干，换上干衣服时，连连打了好几个喷嚏，而后是一个寒噤，朱江感到不对劲了。

他赶忙出门在附近一个药店买了一盒感冒药吃了，但似乎没什么用。

当天晚上就开始发烧。他感到浑身燥热，迷迷糊糊晚饭没吃就睡了。半夜感到嗓子又干又痛，他大口喝了半缸茶，倒头又睡。

第二天早晨，小王见他没有起床，到房间里来看他时，发现他脸通红，一摸额头，竟是滚烫，就喊他：“朱江，你发

第一章 踏进长三角(7)

高烧了，快起来到苏大附二医院门诊部看病。”

医生问了发病情况后，让朱江在门诊部打吊针。

三天后，他又恢复了正常，又要出门去奔波忙碌了。朱江讲，这就是营销人员的生活，除要应对客户的冷嘲热讽外，还要风餐露宿，甚至是面对突如其来的祸不单行。

一个月来朱江在工业园区、张家港、吴江、昆山、太仓、常熟、无锡等处收集到不少的信息，也跑了不少单位，很多单位的消息确实是真的，可是人生地不熟，他的品牌别人又没有见过，人家给他吃的空心汤圆也就多了。所以，至今他还没有一份合同。

怎么不叫人忧心如焚啊！真是应了一句谚语：“盲人骑瞎马，半夜临深池，哀哉！哀哉！”

朱江坐下来冷静思考，为什么长三角如此炙手可热的市场一个多月的奔波竟然没有拿到一个合同。而且碰了不少壁，吃了不少闭门羹。他不得不坐下来仔细分析原因。

一分析，朱江还真有了发现：初进长三角时，我们的品牌还不为人知晓，而国外的巨头早已进驻，加上上海和长三角的客户大都迷恋国外品牌质量好，其次才会考虑价位，所以国外品牌能牢牢扎根。另外，国内的如徐工、厦工、柳工、成工等，特别是徐工、厦工和安徽星马等地处江浙边缘的老企业，已在多年前就进入了长三角，建筑部门对他们早已熟悉了。熟悉就产生了信任度，有了市场，慢慢地就成了国内名牌。其次，我们几次派人进长三角市场都铩羽而归，久而久之，我们对长三角市场就更陌生了，甚至不了解这里究竟需要什么工程机械。一句话，我们都没有摸清市场的底细。

朱江把大象、施维因、卡特彼勒等国外品牌和徐工、厦工、柳工等国内品牌列了个表格，将规格、使用零部件和各自优缺点一一列出，挂在墙上对比、琢磨。

他想到一点，就在墙上优缺点栏下标出来。功夫不负有心人，经过几天的琢磨、对比，他终于找出了差距和突破口：

1. 国外品牌同类产品价格比国内产品高得多，因此，我们的产品有价格上的优势，有竞争力。

2. 国外产品零部件应用其实与国内产品差不多。国内产品中使用的许多零部件与西门子等厂家产品竟然使用同一个品牌的零件、部件，因此，国外产品宣扬质量过关是压不住国内产品的，国内产品同样质量可靠。

3. 国外产品售后服务速度比国内企业慢，同时他们售后服务使用的服务人员大都是外籍人员，服务费用高。我们公司有五百名售后工程师和一百一十名快速反应工程师队伍，可以迅速及时地应客户要求上门排忧解难。

4. 与国内品牌比较，有些国内企业的售后也跟不上，如果我们售后加强、价格上略为优惠，是很有竞争力的。国内其他公司的售后暂时还不及我们公司快捷、周到。

经过一番仔细的分析后，朱江看到了自己产品的潜在优势。他想，只有用新的办法才能打开局面，同时把售后跟上去，用服务来压倒对方。这也是买家十分在意和欢迎的。

朱江将这个发现和自己的设想和小唐、王俊商量，他们一致支持，认为要向上级分公司汇报一次，然后按新思路去打开局面。

朱江为此专门跑到上海分公司找张总汇报和磋商。

在上海浦东陆家嘴的上岛咖啡厅内，朱江和张总坐在一楼包厢内，小姐送上两杯热茶后，张总望着杯中的茶叶翻上沉下，他在思考朱江提出的设想。空气中飘荡着轻盈的邓丽君的歌《月亮代表我的心》。朱江侧耳听歌，安静地等待张总的答复。数分钟后，张总抬起头问朱江：“你认为可行的话，你就去做。至于你提出的售后服务要在业务开展后跟上去，这一点你放心，我会及时派人来，你尽管答应使用方。而赠送零配件，在不到底价情况下你和我说一下就行了。你要

充分利用你亲戚朋友已介绍的关系和客户接触，并且还要和上层接触，借助上层来与银行挂钩，采用你提出的创新营销方法大胆放手去干吧。”

朱江的设想得到了张总的支持，心中有了底，他决定放手一搏。

第一章 踏进长三角(8)

朱江心情豁然开朗，就像大厅中邓丽君轻柔的歌《甜蜜蜜》一样，心中荡漾着丝丝甜蜜。上岛咖啡厅的这顿饭，朱江吃得津津有味。他要突破堡垒，他要从围城中突围出去。

编辑絮语：

1. 做营销，得先做好吃苦的准备，营销人员的收入与业务提成有很重要的关系。要想拿到业务就得先付出体力和金钱。
2. 要打入一个陌生的市场，抢占别人的生意，就得全方位搜罗各方面的信息、资料，全面分析所得资料，方能知己知彼，百战百胜。

第二章 蓄势待发(1)

一、扫街

朱江踏入长三角地区时，可谓两眼一抹黑，从何处着手，他找不到一点方向。他坐定下来苦苦思考。尽管有文新表哥、姐姐和姐夫以及小罗等人的帮助，但总觉得一头雾水。好在他做过市场营销，也读过营销学专著，因此，知道如何把进入市场的思路理清，迈出脚去掌握对自己有益的情况，他把这叫做“扫街”。就是尽量拿到有关单位以及主攻方向的基本情况。一句话，就是熟悉周边情况和环境，熟悉这个城市的概况。这是营销人员的必修课，也叫看家本领。

“扫街”第一步就是跑公交线。

他买了苏州地图，把几十条公交线分成重要、次要的等级，然后决定出先跑从车站到南门的这一条路线，即1路车线路。

这是条主要干线，途经北寺塔、接驾桥、观前街 直到南门汽车站。

这条线上有最重要的商业区、金融区，也是一些机关所在地。譬如，在接驾桥两边有五金市场，在观前街有苏州最著名的商业街和旅游点玄妙观、怡园、太监弄 过了桥下一站就是凤凰街，街周围是城市规划院、设计单位、建筑管理单位等政府部门，南门也是主要交通集散地。1路车沿线有许多值得记录下来的地方，如：政府管理部门、交通管理部门，重要的宾馆、招待所 还有那些工程管理和工程公司。

他在本子上一一记录下来，如果今后要去哪个单位，地处什么地方，一翻本子就一目了然，如此可省很多麻烦。

为此，朱江整整花了五天，熟悉苏州这个城市。从清晨到傍晚，马不停蹄地奔走，跑得汗流浹背，脚也跑痛了，但这是在练基本功啊！

朱江的包中随时准备着一些花生米、话梅、瓜子、巧克力、开心果一类的小食品，别小看这些东西，用他的话讲这是“敲门砖”。

现在，朱江对城市有了一个大致印象，下一步，他要到工商局了解企业情况。市工商局宽敞的接待大厅内接待他的是一位年轻小姐，二十来岁，青春靓丽，小巧玲珑，她问他：“先生，有什么事可以帮你？”

“啊，有啊，我想了解一下工程机械行业的信息。”朱江走上前去，一脸阳光般的笑容，一身洁净的西装，白衬衣上飘着红色碎花领带，用英俊潇洒来形容一点都不为过，小姐看到这么一位帅哥，当然愿意为他服务。朱江走上前，拿出一块德芙巧克力递给小姐。

“不用了，谢谢。”小姐摇摇手，推托。

“小意思，甜甜嘴而已。”朱江说话有一套。

小姐挡不住诱惑，收下巧克力后和他聊开了。

小姐把他需要的工程公司的注册材料，打印在一页纸上，名称、法人、地址一目了然，他达到了第一个目的。

接待小姐都喜欢与青春帅气的小伙子说话，这是各地的不变法则。加上朱江嘴巧，甜言蜜语，总恭称她们为“美女”，她们心中都有乐滋滋的感觉，就更愿意与他交谈了。

在工商局得到了相关企业的资料后，朱江来到电信局，这里有所有单位通讯联络的重要数据。

他先来到移动通信的观前营业部。

正在值班的一位美女经理迎了上来。

“美女，你好！”朱江落落大方地把手伸向了值班经理。

这是位年轻白领，一身笔挺的深蓝色工作服恰到好处地包裹着她苗条的身材，她白净的脸上挂满笑，两个酒窝尤其可爱。

“你好！”她不由自主地伸出手与朱江握手。

“我有一点小事想请你帮忙。”他又掏出一包绿箭口香糖递给经理。

经理笑着，摇摇手：“我不吃甜食。”

“噢！”朱江明白了，她怕胖，他转而拿出一袋包装精美的乌梅。

这一回她没有拒绝，拿在手上却也没有打开，她望着朱江，笑着说：“不要客气，只要我能办得到。”

朱江说了一个大概。她发现调出朱江想要资料的工作量比较大，不过她没有拒绝他，而是说：“我找一个小姐专门来帮你，好不好？”

“好！”朱江答应了，他知道值班经理事多，找她的人也多，一般情况下都是三言两语就打发人走，现在留他下来就意味着他能得到比一般人更多的信息资料。因此，她这么一提，朱江欣然

第二章 蓄势待发(2)

同意了。

“小肖，你来一下。”美女经理招呼一位身材娇小的小姐过来。

为什么几个单位接待他的小姐都是娇小玲珑的呢？可能五大三粗或胖墩墩的小姐给外人看了印象不佳，再加上胖人容易疲乏打瞌睡，瘦小个子办事效率可能要快一点。

她也是在柜台内值班，但是似乎比其他人事少一点。经理一喊，她就答应了。

“哎！找我有事？”她用手指指指自己。

“是的，有位先生需要帮忙，你来一下。”值班经理招呼她。

“来了！”声音一到，人也跟着来了，看来这位小姐办事风风火火。

经理介绍后就走了。肖小姐在大厅一隅拖了两把椅子与朱江对面坐下。

朱江不声不响，拿出一包东西递到肖小姐手上。

肖小姐先是一愣，接过一看是口香糖，她不像值班经理那么讲究，剥开一片，丢进嘴里。

肖小姐也是一位美女，年龄不过二十岁左右，细眉细眼，加上那张小嘴，怎么看都觉得舒服。朱江想：找对人了，好对付。

朱江停了几秒钟才开口：“肖小姐，我是一家大公司的经理。”他先用话镇住她。

小姐大都吃这一套，愿意接待大公司大客户，当然，更喜欢接待大公司的大帅哥了。

他又继续说：“我想知道苏州新工程单位的电话。因为他们搬了家，电话变换了，我们中断联系会影响业务。”

朱江编的这一套，小姐是不会去查的，公司搬家与否，根本与她无关。

“你讲吧，只要我做得得到，我会帮助你。”她还在嚼着口香糖。
朱江又拿出一包九制陈皮塞到她手中。他知道小姐们都好吃零食，什么梅子啊，瓜子啊

果然，她又高兴地接了，看了一下包装：“还不错，是汕头出的。”她很注重品牌。

“是的，我不会买水货的。”朱江笑道。

“我不是这个意思！”她发现说错了话，忙补了一句。

“很开胃的，你试试。”朱江要她试试。

她笑笑，未开包，反而问道：“说吧，哪些单位？”

朱江拿出一页纸，都是在工商局登记的单位，递给她。

她边吃边看：“哟，还蛮多的，你跟我到电脑上去查吧！”

朱江随她到了办公区，她的手指在电脑键盘上飞快地敲打着。

“停一下，这一家！”朱江不时指着屏幕一家一家记录下来，“打印下来吧！”肖小姐和朱江边看边海阔天空地聊。朱江能说会道，而且善于与陌生人沟通，反正只要能博得对方开心，让他得到想要的资料就成。人就要善于发挥自己的特长，朱江善于和人沟通的本领都显现出来了。因为朱江需要，单位办公室电话，甚至经理手机，肖小姐都一下载了，最后打印出来，整整三页，朱江今天算是满载而归。

他还特意留了肖小姐的手机，交上了这个朋友，这样今后信息会来得更快。在肖小姐的建议下，朱江买了一本苏州电话号码黄页。

肖小姐指给他看：“你要的资料上面有，很详细，肯定对你有帮助。”

“拜拜！”朱江向肖小姐挥挥手告辞后，哼着南斯拉夫电影中一句歌词“好朋友再见吧，再见”兴高采烈地踏上归途。

他如法炮制，在联通、铁通公司也取得了想要的手机号码。这就是跑第一线的业务员的本领。

跑图书馆，找期刊室，他与借书的人又谈上了。他赶到图书馆时已近中午，看书的人已经陆续走了。还有半个多钟头才下班，图书馆

馆员正无事可做，闲得发慌。朱江进来得不是时候。

“我们快要下班了，下午一点半才上班。”说话的是一位老大姐，年近五十，戴着一副老花眼镜，望了一眼背着包的朱江说道。

“不碍事的，我查一下目录，下午再来看，不会打扰你们的。”朱江不紧不慢地说。

“呵呵！”老大姐笑出了声，“我不是赶你，我怕你看书时间不够。”

“谢谢。”朱江在她边上坐下翻目录。

“小伙子，你要什么资料？”

“我想找一些工程方面的期刊杂志，了解一下当今社会的发展趋势和长三角的行情。”朱江简单说出了自己的意图。

“我帮你查索引吧！”老大姐知道他这么找肯定找不到。

“那就劳驾您帮忙，

第二章 蓄势待发(3)

不过，不要忙坏了。”朱江又开始甜言蜜语。

“不会的，老骨头还硬朗呢！”她很喜欢这个小伙子。

“你下午不是要来吗？”她抬头问。

“是的！”朱江笑着从包中拿出一包酥糖，递给老大姐。

“什么？”老大姐拿起一块放在老花镜前细看。

“是采芝斋的酥糖。”

“是的，我看清了。”她边剥边说，不客气地一口一口吃起来，吃得满嘴粉屑。

朱江递来一张纸巾，她接过擦了嘴。

“你真是体贴啊！”老大姐很满意朱江的举动，“下午早点来，可以多看一下资料。”

老大姐与他聊了二十来分钟，朱江看看快十二点了，说：“我下午再来，不打扰您了。”朱江很客气地告辞。

下午，朱江一到图书馆，老大姐就拿出一本期刊索引给他看。他看看后，勾出几十个书名，老大姐进去，一会儿就拿出了二十多本期刊。朱江把它们归纳为两种，一种是工程机械企业和相关部门的期刊，如《中国工程机械》、《机械动态》；一种是工程施工单位和管理部门的期刊，如《中国工程期刊》、《施工期刊》、《江苏建设》、《山东建设》。

他高兴地向老大姐道了谢。在老大姐的指引下，他坐到里面比较偏僻的角落，把这些期刊摊开一本本一期期查看起来。这些期刊内容丰富，有很多正是朱江需要的：一种是国内工程机械动态和生产情况，另一种是国内建设动态，比如开工消息、施工情况

他如饥似渴地翻阅着，很快就到了下班时间，他和老大姐打了一个招呼出去吃盒饭，晚上又接着看。老大姐看到他这种刻苦的精神也十分高兴，赞叹道：“这样的小伙子如今少见了。”

朱江在图书馆呆了两天，收集到不少的长三角动态资料，可以说是满载而归。

二、叩门

营销人员要进客户的门怎么进？首先要认识人。

朱江先从亲戚、朋友、同学、同事下手。首先是文新表哥、莉宝姐姐，接着是表妹、表嫂、表弟、姐夫，以及他们的子女。然后再通过他们向外扩展，如姐夫的同事、姐姐的女婿等。

这一招还真管用。

文新表哥向他推荐了市人大一位副主任，后来又推荐了另外一位红枫小姐，她是建设银行信贷科科长，如此一来就解决了信贷额度的问题。

通过亲戚朋友的关系，朱江少走了很多弯路，用他的话说：“我与苏州毕竟血脉相通。”

除此之外，朱江还有一个“见人熟”的本领。他跟关键人物的秘书、保姆、单位门房、值班经理，甚至保安都有接触。用朱江的话说：“不要小看他们，他们掌握了不少细节，不定哪天你就能从蛛丝马迹中发现有价值的材料，甚至可以帮你促成大事。”

这天朱江到一位亲戚家串门。

亲戚出去了，只有保姆在家。

“你来了。”保姆见到朱江说了这么一句。因为朱江来过多次了，与她也熟悉了。

她给他泡了一杯茶，然后边择菜边与朱江聊天：

“这种菜刚上市，很好吃的。”

“多少钱一斤？”朱江问。

“超市卖两块五一斤，在菜场小摊上才卖一块五。”

“哟，一斤菜差价就是一块。”朱江大呼意外。

“摊上的东西当然比超市便宜。”

“衣服也是这样？”朱江把买菜的话题转移到了买衣服上。

“当然！比如，一件羊毛衫，从产地碧溪拿货是二十块，到了招商城则是三十五块，到了超市就是四十五块，到了上海市场则可以卖到六十块。”保姆漫不经心地说道。

朱江眼前一亮，这些生活品竟然有这个市场规律，那么，其他东西是不是也有这个规律呢？受到启发的朱江跑到苏州机械市场去了解泵车节油阀的情况。果然，从工厂出来是一个价，到了经销商门市又是一个价，到了配件公司则是另一个价。这促使他写了一个报告，要求公司向客户直销，减少中间环节以保证客户的利益。

这是保姆提供的有价值的信息。

秘书呢，知道的就更多，更值得结交。

某天，表妹介绍他认识寒雪，一个金融单位的信贷员。他们三个人在方塔茶室中喝茶聊天。

寒雪不知怎么讲到了模特儿，于是问：“小金，你

第二章 蓄势待发(4)

认不认识一建的洪总？”

小金是朱江的表妹。

“我认识他，他是个活跃分子。”小金不假思索地回答道。

“他在苏州有一个二奶。”寒雪神秘兮兮地说。

“真的？”小金很是惊诧，朱江也瞪大了眼睛。

“这二奶是个模特，个子很高，大概有一米七七，一双丹凤眼很会勾人，勾得老洪心神不宁，有空就往她那跑。他替她在寒山寺边上的寒舍买了一套房子，金屋藏娇呢！他还让她做钢窗代理，一建和她签了上千万的合同。”寒雪显然知道不少内幕，“这个模特还有个小姐妹，是一个大人物的相好。”寒雪说到这里，停了下来，一副欲说还休的神情。

“快讲，卖什么关子！”小金想知道下文。

朱江也一脸的好奇，他望着寒雪。

“告诉你们吧！”寒雪用手蘸水在桌子上写出“姜人杰”三个字。

“啊！原来是姜副市长。”小金大叫起来。

“你想想，她又捞了多少？他可是主管交通、公路、建设的实权派人物。”

原来还有情人外交这一说，朱江真是闻所未闻，如果通过她们，那合同签订起来岂不是容易多了！

朱江又有想法了。他会在适当的时间去敲这些人的门的。

三、探路

朱江跑了苏州、常熟、昆山、无锡等地不少的工地，他和文新表哥以及他们单位的居科长等人沟通交流后，发现长三角的市场早已被国内巨头如徐工、成工、柳工、中联，外国企业如卡特彼勒、施维因、大象瓜分得差不多了。

他要了解究竟有哪些单位在长三角安营扎寨，尤其要摸清在长三角巨大的建设浪潮中有哪些热销工程机械产品。

他想到了一个办法，一是到图书馆找资料，比如工程机械期刊；二是通过熟人或朋友找到企业主管单位去搜罗内部期刊或通讯资料。

市图书馆的老大姐给他的期刊很有用，譬如《中国工程机械年报》报道了国内著名工程机械厂商有多少种产品，销往哪些地方，哪些单位是某种产品的客户。

朱江把相关资料都记录了下来。

朱江又发动亲戚朋友到相关的管理部门、行业协会等部门单位找内部资料，因为内部资料更详细、更专业、更有说服力。

文新表哥带朱江来到了行业协会。

“齐会长，好久不见！”文新是公路管理部门的头头，他与协会很对口，熟门熟路，所以齐会长和他十分熟络。

“啊，文主任！今天什么风把你吹到我这里来了？”齐会长调侃他。

文新抽出一支中华烟递给齐会长，说：“今天，我带了个人过来拜访你，今后请你在业务上多指点，多多关照。”文新把在身后的朱江介绍给了齐会长。

朱江笑容可掬地掏出名片，双手递给齐会长：“请多关照。”

齐会长把烟放到口中含着，拿了名片看着：“三一重工苏州办事处朱江。”

“噢，三一重工！我怎么没听说过这一家企业？”齐会长迷惑不解，“这家企业是新单位？才冒出来的？”

朱江不慌不忙地说：“我们单位已有上十年的历史了，产品在中国中部、南部销量不错，长三角是初来乍到。”

“噢，我说是吧！长三角没有见过它的影子，难怪是名不见经传！”齐会长感到自己的猜测没有错。

“是的，是的！刚来打市场，就来拜访你这个权威了。这不来了，就认识了，就知道这个企业了！”文新赶紧打了个圆场。

“是的！”齐会长听了文新这么一席话，哈哈大笑起来。

“我带了一点东西来请你品尝。”朱江因为是文新表哥领来的，初来乍到当然要有晋见礼。

“什么？”齐会长问文新，文新从包里拿出两条芙蓉王烟，“这是湖南出的烟，你还没有尝过吧？”

“抽过的，我在广州开会时一个湖南朋友给了我一盒。不错，味道很纯正。”

齐会长拿起黑壳、金字的芙蓉王烟看了看，说：“怎么好意思拿小老弟东西呢？”他推辞了一下。

“这又不是外人，烟酒不分家。今天我们到老东吴去撮一顿怎么样？”文新提出了建议。

“等一等，看事多不多再定吧。你们来有什么好事？”他开门见山。

“是这样，他初入长三角，两眼一抹黑，我对交通

第二章 蓄势待发(5)

部门也还熟悉，将相关资料、情况都介绍给他了，也领他到了张家港、吴江、江阴、无锡、南通市转了一圈，不过工程机械行业如泵站我就不及你熟了，他要在长三角打开局面，必须先了解长三角混凝土的行情，这是至关重要的。你这里是苏南地区的领导单位，你本人更是权威。”

齐会长听懂了他的意思。

“朱江有决心打开长三角，我自当鼎力相助，这对发展长三角是有益之举啊！你这种先探路、后行动的做法是一种聪明举动，若不明就里去乱冲乱撞，那样会撞得头青眼绿的。你等着，我将我掌握的资料、情况介绍拿给你。”

齐会长边说边走到书柜边，拉开了玻璃门，拿出了一叠协会月报、年报和按月发布的动态和新闻。这种资料，只有单位有，图书馆是没有的，这对于朱江来说，至关重要。

齐会长将资料放在茶几上，问：“朱江，你要了解哪里的情況？”

朱江随手将动态和新闻翻了一遍，里面有苏南各个县已建和正在建的泵站名称、地址、年工作量、拥有的设备情况。

又翻开一本，里面详细记录了各个工程机械企业在长三角这些单位产了什么设备，销了什么设备。后面还记录有国外工程名称和产品目录。

朱江如获至宝，听齐会长问，他惊喜地抬头。

“这些资料对我来说太重要了。”

齐会长笑笑，说：“我们每个月要开会汇总月动态进展，以便向各地各个泵站指导工作。你需要的話，只管来看。”

看来齐会长很喜欢文新带来的这位青年。

“你可以从这里了解到整个苏南地区有多少泵站，也可以了解到有多少泵站正在建设，还可以知道这些泵站需要一些什么设备。”文新在

边上补充。

“准备批和待批的泵站我心底有数，虽然审批权在建委或建设局，但是我们行业管理协会与政府部门经常通气的。除了我这里，你还应该结识结建委和城建局的人，他们是审批权威机关，掌握了泵站生杀大权。哦，建设单位信息中心就在苏州十梓街。”

齐会长又指点了几个关键部门给朱江。

朱江知道在长三角探路只有借助政府、行业管理单位、建设部门管理单位才能真正掌握到第一手资料。

这条路算是走对了，从源头探到了正确的进攻方向，下一步会比较顺当。

“对！朱江你还要到建设局去找余处长。到时我领你去。”文新出了点子。

“建设部全国信息中心成主任我熟，改天我领你去见面，今后好串门啊！”齐会长真是热心肠的人。

“这几本杂志借我看几天，我再还过来。”朱江挑选了几本记录有泵站消息的杂志，诸如泵站工作量、设备情况等，还有记录了国内和国外工程机械企业在长三角的动态和销量的杂志，这些资料对朱江而言至关重要，这是他的探路石，便于他从中了解当今长三角需要什么，人家供应情况中有没有缺失，是否可找出空当，以利于制订下一步行动纲领计划。

今天的探路行动颇有收获，朱江想下一步该拜访政府部门信息中心主管单位如建设局、城建局了。拜码头联络了熟人，从各方面收集资料，才便于今后开展工作。

探路的圈子就这样一圈一圈划开了。先从亲戚处下手，然后再通过亲戚、朋友、同学介绍他们的关系网，就像文新带朱江跑了几个县的交通部门，认识了齐会长，齐会长又介绍了成主任。关系圈渐渐扩大，信息纷至沓来。在他们的协助、介绍下业务有了来源，加上自己

的努力，业务渐入佳境，产生了效益。朱江通过艰难的磨炼，认识到了探路的重要性，正所谓有的放矢，才能取得预期的效果。

下一步，朱江要迈开双腿走路了。

编辑絮语：

1. 尽量拿到有关单位以及主攻方向的基本情况，即熟悉周边情况
和环境；其次是要认识与业务相关的人，取得他们的信任获取一定信息，说不定能起到关键的作用。

2. 打通相关职能部门的通道，争取获得他们的支持，先探路、再行动，避免乱冲乱撞，才不会撞得头青眼绿。

第三章 峰回路转(1)

一、第一个合同

这天，朱江在无锡北塘访问一个泵站，突然接到了一个电话，电话是苏州一位朋友打给他的。朱江对无锡的朋友说：“对不起，我接一个电话。”他拿了电话边走边听。

他走到门外，面前是来来往往的船只，装载着沙子、水泥，而油布蒙着的一艘装的是百货交电产品，它们受不得潮也受不得震动，所以船运要比较可靠。

“朱江吗？有一个信息告诉你，常熟爱建公司现在正要买两台拖泵，而且在近期内就要货。你抓紧去跑！”

“你的消息来源可靠吗？”

“可靠！我表弟就在这个公司，是他告诉我的。”

看来情况属实。

“你能不能把你表弟约出来见个面，把事情了解得更详细一点，我好决定怎样走下一步。”朱江提出了一些具体的要求。

“好！下午你到华侨宾馆咖啡厅等，我们四点钟到。”朱江听完电话就中止了北塘之行，立马折回常熟。

下午四点，朱江坐在华侨宾馆靠窗的茶座上喝茶。华侨是个老宾馆，在常熟以前很出名，有二十多层，除高中档次客房外，卡拉OK酒吧、咖啡厅、桑拿、游泳池一应俱全。自从对面虞光酒店开张后，生意被抢了不少，但仍有不少回头客。

朱江的朋友张辰和另一个人来了，这个人就是张辰的表弟。他的表弟精瘦的，穿着一套深蓝色西装，打着一条斜条蓝色领带。

“这是我表弟楚林生，他在爱建公司搞财务。”张辰介绍说。

楚林生很客气地握了朱江的手。

“请坐。”朱江请他们落座后，将名片给了楚林生。小楚拿起名片，仔细看了一下。朱江打量着小楚。他十分精神，更有一双清澈的

眼睛，看起来是睿智型的人物。

“朱先生是三一重工的？”

“是的，我们的产品虽说还未打进长三角，但质量和售后是有保证的。”

正因为产品还未出名，朱江怕对方不要，而强调了质量和售后，这与其他产品来比是强项。

“我听表哥介绍了你的情况，大家都是常熟人，我就直说了。我们工程公司现有八个工地在开工，最近又有三个工地要开工，所以设备调配不过来，临时租赁也很不容易，好在拖泵不是太贵，公司领导前天开会决定买两台。因为我们财务科要调配资金，所以消息来得快。今天我就是出来调集资金和收账的。估计两三天之内资金可以到位。”

朱江一边听小楚说话，一边盘算着这笔生意要如何做。

“请问你们的产品是什么型号的？”小楚问。

“C60和C80，价格按报价还有一点余地。”朱江估算一番报了一个大概的价。

“这个报价和我们估算的差不多，具体情况还有伸缩的，是不是？”小楚以征询的口吻问朱江，显然想看看对方的反应。

“是的，对新客户当然要优惠，我们要做出品牌，做出榜样呢！”

朱江心想：这个小楚一开口就在价格上做文章，我要告诉他信息费是不会少的，我还要拉拢他过来，他在单位能讲话，这对于成交一个订单十分重要。还有，接下来应该找谁，怎样跟进，谁拍板等一系列情报，还需要小楚指点。

朱江对张辰说：“今晚我想约你和你表弟一起到船上吃顿便饭。”

张辰问小楚有没有空。

小楚说：“晚上有空，不过我现在要回去将调资金的事汇报一下。”

张辰对朱江说：“可以，那我们七点半在西门码头上碰头。”

“好！”朱江同意了。

送走他们后，朱江一个人怔怔地坐在窗前思索，凭他多年从事营销的经验，今天这一单有很大的希望，因为两台拖泵才几十万，钱数不大。况且不用招标、议标、单位审定，不用向上级报批，省去了许多麻烦。

所以，像这种生意就需要收集客户资料，而收集客户资料必须要有内线，发展内线等于有了耳目，就可以接触到这个项目或采购的内部人物，乃至决策人物。

朱江决定把小楚和张辰拉进自己的圈子，然后通过小楚了解谁是决策或拍板人物和他们喜欢什么、擅长什么，他们的做事方式对这个合同有什么影响。

他把想到的这些因素分析了一下，然后决定下一步如何走。

第三章 峰回路转(2)

上，他们在西门码头一起上了船吃船菜。船菜，是江苏太湖及四周河湖上的一种风俗。船菜比较有特色，一般是鲜河虾、螃蟹或河鳗。船上后舱下面通常有一个养殖空间，客人上船点菜，随时可以捞上新鲜河鲜来加工。

吃船菜一般是商业谈判的一种手法，人坐在船上，将船开入湖中，商谈私密性较强，还可边吃边欣赏湖光山色和点点渔火。

也有小情侣在船上借吃饭之便，荡漾在湖心亲密相会，如此另有一番情趣。更有游客慕名而来体会太湖水乡的独特风韵。可想而知船菜的兴旺，这也是渔家除打渔以外的一种收入来源。

今天，朱江约他们二人来吃船菜是想拉拢小楚，以便摸清他们决策领导的个人喜好和人物特点。

船家等客人都上船后，一个中年妇女将船撑出去，船慢慢离开岸边向远湖荡去，船主人拿出了菜单请客人点菜。朱江一行在船舱坐定后，朱江浏览了一下船内摆设，这是一个中舱，中间一张小八仙桌，四周有六把椅子，船舱边上有一张条桌，摆放着茶水、饮料。

船家小姑娘将刚泡好的一壶碧螺春给他们每人斟了一杯，茶香沁人脾胃。

朱江请二位点菜，张辰拿起菜单看后，点了一盆螺蛳，又点了一条河鳗；朱江点了新鲜的银鱼炒蛋；小楚要了一份蛤蜊和一份金花菜。

三人还要了两瓶越龙山花雕，要船家温热后拿上来。

船慢慢地摇出港去，夜色中，只见一只只船菜船陆续驶出港去，一盏盏灯在船头亮着，似乎像招牌告诉人们这船已有人正在出游。按惯例每条出航的夜船都要点上一盏灯，像点点繁星，在湖面上游弋，给夜色增添了不少情趣。

船舱中三个人边吃边聊。朱江和张辰都把外衣脱了挂在舱座钩子上。张辰首先给表弟介绍朱江：“朱江是常熟人，他老家是一个大家庭，兄弟姐妹很多。小时候在本地红旗小学读书，现在公司从事工程机械销售。工程机械是他的强项，他本科、研究生都读的这个专业。而且他在建委和公路管理处都有亲戚。”

张辰像在给朱江做简历、做家谱，从里到外不停地述说。

朱江坐不住了，开口道：“小楚，你不要听他摆谱了，简直是查三代。”朱江这句话让小楚笑得前仰后合。

船舱中响起轻轻的紫竹调，让人听得十分舒服。

坐在船舱角落的小姑娘大约有十三四岁，扎着两只羊角辫子，一身牛仔装，赤着脚，边哼着歌边推磨。她在等候后舱炒菜的人传唤，她是给前舱送菜的。

今天的鳗鱼做得十分地道，没有腥味。张辰夹起一筷子鳗鱼对朱江说：“朱经理，今天鳗鱼不错，口味也好，你试试。”说完，他又转过身喊，“小姑娘，黄酒热好了拿过来。”

“好嘞。”小姑娘站起来应道。

一会儿，小姑娘从后舱端上来一壶热好的黄酒和一盆银鱼炒蛋。

菜放在桌子中央，朱江看到金黄色的银鱼炒蛋，食欲上来了，他喝了一口黄酒，又吃了一筷子炒蛋。

“嗯，不错，小楚你试试。”

小楚夹了一块蛋，停在那里，问朱江：“朱经理，如果这笔生意做成了，我们是不是也可以沾点光？”

朱江听到这句话，把头抬起来，肯定地说：“当然有。我们有个奖金制度，对和我们合作的人，或者通信息而促成生意的，都要给提成。否则，有谁会和你做？”

张辰听了，脸上泛起了红光，神情也有些飘飘然。

“这个道理自古至今都是一样的。哪个单位不按这个惯例行事，就会举步维艰，更谈不上做什么生意了。”朱江说，“两台设备净利润不

多，可以拿出的奖励也有限，所以，做得多奖励才多，就是这个原则。”

张辰对小楚说：“听到了吧，朱经理已经说清楚了，奖金会有的，这下你就可落心了。余下的工作你要好好去做。”

小楚笑着点点头，拿起一杯黄酒对朱江说：“喝酒。”

朱江也端起酒杯，将满满的一杯酒喝下去，这种糯米黄酒醇和，下肚比白酒舒服。船舱中那盏节能灯泛出明亮的白光，照得三个人脸上都泛出红光。

朱江夹起一只蛤蜊，在酱碗、醋碗中打了一个滚，肉挖出来扔进口中

第三章 峰回路转(3)

这里舱中都是坐着吃饭，不像有的小船要盘着腿席地而坐，一点都不舒服。

船上养了一只波斯猫，在椅子一角趴着，两只眼睛一黄一绿，望着朱江。朱江夹起一小块鱼扔到它嘴边。它张嘴就吃了进去，还对着朱江叫了两声。朱江望着它憨态可掬的样子，哈哈大笑。

小船荡漾在河中，三个人在船舱中边吃边谈，一个口头合约就这样谈好了。这可是朱江在长三角第一档生意啊，他非常重视。

“小楚，你可以对经理这样说，对比了几家公司，质量都差不多，而三一重工的售后做得非常不错，价格也公道。这样你们经理心中就有底了。”

小楚边吃边对着朱江点头：“那当然，我会认真去做，我管财务，说话有点分量，一般情况下经理都会听我的。”

“那好，我等你的好消息。”朱江高兴地拍拍小楚肩膀，三个人都笑了。

两天后，爱建公司通知朱江到他们公司去，显然是小楚在其中起了关键作用。

朱江在常熟这两天一直未敢挪步，就是在等待这个消息。终于，功夫不负有心人，他等来了这个电话。

他迅速拿起手提包，将拖泵的产品索引和报价单一起塞了进去。

他出门时，感觉今天看什么都顺眼，就连门口原来看不惯的发廊妹，朱江也觉着她们的妆并不是那么难看。

他要了一台的士。在苏州无论哪个县，的士起步价都是十元，这比其他地方高出不少，朱江平时是舍不得打的，今天顾不得贵不贵了。

“请问到哪里？”司机是一个三十岁左右，穿着的士公司制服的年轻人。

“西门大街，爱建公司。”朱江说。

司机知道这个单位，就马上开车出发了。

爱建公司在市一中附近，车过一中就能看见公司大门，司机在大门口停了车。朱江付了钱，下车径直往前走。

大门口传达室工作人员从窗口探出头问朱江：“请问你找谁？”

“我是应约来找陈经理的。”朱江停下来回答。

“三楼左边第三间。”

回答得很干脆，朱江很高兴。

这是他第三次来了，所以熟门熟路上了楼。

这是一栋四层的办公楼，这种办公楼仍保存着以往老的格调，有走廊，然后一排办公室。朱江走到房门口，门是虚掩着的，他还是在门上敲了几下。

“请进！”

里面传出了声音。朱江推开了门，落入眼帘的是靠右边两张办公桌，左边是一套木制沙发和一个茶几。

他走进去，给陈经理递了支烟，又将打火机伸过去点上了火。

“请坐！”陈经理含着香烟很客气地让座。

朱江坐下来后，陈经理拖过一把椅子坐在他对面：

“朱经理，今天请你来，是这样的，上次主任把你的产品介绍给我们后，公司认为质量还可以，所以我们决定在你公司买两台拖泵，一台C60、一台C80。不过不知道价钱能不能再降一点。因为这个品牌是第一次接触，我们也是试着用，如果确实好，我们还要配备更多设备。”

朱江料到有这一招，那天小楚也给了底，要降一点，事后朱江和上海分公司周总通电话请示过，周总考虑到这是第一个合同，要拉住客户，同意在报价基础上再让一点。有了这个底，朱江今天便好做文章了。

“陈经理，你说得在理，谢谢你关照我的业务，理所当然要低一点。你看要降多少呢？”

朱江反客为主征询陈经理，要他开价。

陈经理面有难色，迟疑了一下后开口：“降个5%吧！”

朱江脱口而出：“啊，降得太多了！算你照顾我，每台降个3%行不行？”

明显的讨价还价。陈经理算了一下，按报价算3%就是降了四万多，也够意思了。

“好吧，就3%，我们交一个朋友吧。”陈经理很干脆地拍板了。

“什么时候交货呢？”陈经理问。

“大约要一个月后。”朱江答道。

“我们可等着急用，一周吧。”

朱江对发货的问题早已问了周总，周总说签合同三天后可以发货。现在陈经理要求一周内发货，显然不成问题。

“好吧！发哪里？”

“我们在合同上注明吧！”

“好！”

朱江将合同拿出来，他们的合同做得很

第三章 峰回路转(4)

实用，只需填上型号、规格、交货地点和交货时间就行。

朱江请陈经理派人来填。

陈经理对财务科喊了一声。

不多久，财务科小楚过来了。

“小楚，我说给你听你来填合同。”

小楚拿过朱江的空白合同，接陈经理的口述一笔一划填上。

合同填好，陈经理让朱江在合同乙方栏里签上名，陈经理在甲方栏里签上名，然后要小楚拿去盖章，再拿过来。小楚过来时，望着朱江笑着点点头。朱江终于签订了踏入苏南的第一个合同。

朱江走出公司大门的时候，感到自己的脚步从来没有像今天这么轻盈，背的这只牛津包也不重了。昨天他将第二双已穿破的皮鞋扔掉，就预感今天这双新皮鞋一定会给他带来好运气。果然，今天签了首份合同。

他掏出手机给上海分公司周总打电话。

他在西门大街上越过马路，走到石梅茶室，找了一个座位坐了下来，这时电话接通了。

“喂，周总吗？我是朱江，我在常熟，今天上午已签了合同，对方买了两台拖泵，总价在报价上降了3%”

对方在电话中表扬了他，说他有能耐首份合同只降了3%。

放下电话，朱江长舒了一口气，两个多月来的奔波，积郁在胸中的愤懑、烦躁被周总不经意的几句表扬洗得干干净净，那颗空寂的心，也仿佛落到了实处。这时的朱江感到精神十足，豪气冲天。

他点了一支烟，望着石梅茶室四周郁郁葱葱的大树，很滋润地深深吸了一口，他脑海里仍在翻滚着刚才订立合同的难忘的情景。他终于在长三角拿下了第一份合同。

这时，他口袋中的电话发出一阵悠扬的声音。他坐在茶室的椅子上倚着大树接听。

“是我。”堂姐在电话中告诉朱江，常熟有一个泵站已有批文了。

朱江听了，说：“好的，好的，我明天下午过来。”

挂了电话后，他马上给北厍杜小姐打了一个电话，问：“李老板那边是否已经落实了？”

杜小姐银铃般的声音传过来：“快了，听说还有一周左右就可以办好泵站批文了。你什么时候过来？”

朱江说：“过几天吧。”

放下电话，朱江心中有一种无比欣慰的感觉。杜小姐是他表妹的同学，在质监站工作，经表妹介绍后，也热心加入到朱江这个行列中来。看来她在这个过程中确实也起到了作用。

朱江到堂姐那边已是下午五点，他在梅海北路口下了车，前面几十米就是他堂姐住的小区。

他上了楼，敲了铁皮门，里面问：“谁啊？”是姐夫的声音。

“是我，朱江。”他应了一声。

门开了，这是一个小三室一厅的房子，厅不大，十平米左右，在正中放了一张桌子，这是吃饭的地方，也是喝茶、拉家常的地方。两把椅子是藤做的，已有年头了，藤都成了紫红色了。还有两张木椅子，排在一起等待客人随时到来。

朱江进来时已是六点钟了，堂姐的女儿、女婿也都到了。

饭桌上，侄女阿芳旁边坐了一个女孩子。经介绍，才知道她是阿芳高中的同学，叫夏燕，现在在海关工作。夏燕站起来很有礼貌地向朱江浅浅一笑，两个酒窝显露出来，她朝朱江伸出了手，轻柔地说：“你好！”

朱江伸手和她一握之间，目光就落在她的身上，夏燕是典型的江南美女，长得乖巧玲珑，扎了一个马尾巴，大大的眼睛，肤色白皙而略带红润，手指纤细，柔若无骨。

席间，夏燕谈吐知书达理，博学多闻，朱江对她很有好感。夏燕当时倒没有什么特别的表示，只是礼节性地对朱江淡淡地笑。

第一个端上的菜是姐夫和小罗都喜欢吃的肘子，江南叫红烧猪蹄，已蒸得熟烂，看着就让人垂涎。

“这是乡下刚拿来的，是新鲜的。”堂姐夫戴着一副近视眼镜，眯着眼睛用小刀将肘子切开，便于大家用筷子夹。

堂姐又端来一盆炒盐水虾，一盆熏鱼。她边放盆子边说：“这是马永斋买的，听说朱江要来，阿芳才买回来的。”

之后，相继又上了一盆炒菠菜和一盆海带肉丝汤。

“家常便饭，边吃边聊。”堂姐夫十分好客，也很实在，“要喝一点黄酒吧？”

他是喜欢喝一杯的，但

第三章 峰回路转(5)

还是征询了大家的意见。

“黄酒我已用热水热好了，大家吃吧。”姐姐是朴实无华的医生，她给每人准备了一个一次性纸杯。

小罗给大家一一倒上酒。

一顿家常便饭带出了一段话来：东乡有一个泵站，批文已拿下来一个多月了。他们准备买一台泵车和一台拖泵，共三百来万。他们和银行谈了几次，按揭谈得差不多了，他们现在想找朱江谈谈买设备的事。小罗把事情托出来了。他在建设局工作，所以来龙去脉十分清楚。

堂姐夫说：“这泵站之所以找到朱江，那是因为泵站老板和你们家多少有一点亲戚关系。毕竟是私人开的，谈不上什么招标议标，老板说了算数。”

堂姐也补了一句：“小罗是出了力的，尽管是亲戚，还要有人去打招呼才会买面子的。”

这倒是真话，没有人打招呼、推荐，谁都不会买账。

朱江点头称是，多年来他体会到了销售没有爱和恨，只有成与败。不管用什么方法，只要不违反原则，做成了就是成功，其他都是假的。今天，他听到姐姐这番话，体会到亲戚也分三、六、九等，要买面子得要有力量。

朱江还问了细节，并且将这个泵站老板的电话号码拿到了，他当即就拨了一个电话过去。

电话中传来一个清晰男中音：“哪位？我是宏远泵站洪峰。”

“对不起，冒昧了，我是三一重工的朱江，我姐姐说你们正在筹办泵站，要我找找你。”朱江只讲他姐姐的名字，对方就知道是谁了，因而很快换了一副热情的口吻，两人在电话中约定第二天下午在方塔边上的春来茶馆见面叙谈。

朱江把这个好消息告诉在座各位。姐夫笑着给朱江夹了一大块肘子，说：“你这两个月真是辛苦了，现在应该轮到你交好运了。”因为听朱江说他已签了一个合同，做了近百万业绩，于是很高兴，另外吴江北库还有一单，估计八九不离十了，而常熟东乡这个单子估计也不会跑掉。

朱江可能真是时来运转了。

他姐姐笑着说：“朱江，常熟有一句俗语：运气来了门板都挡不住。”

说得大家哄堂大笑。

朱江夹起一只虾子，边剥虾壳边说：“我们那几个人近来也没有停止活动，最近老史在常熟也抓到了一单业务，可能也有一个合同要签。”

小罗笑着说：“好啊，我希望你们财源茂盛啊！”

饭桌上，大家都为朱江小有所成而高兴，一桌人沉浸在欢乐的气氛中。

从姐姐家出来后，朱江常常借故去找夏燕，经过多次接触，朱江发现她有很多优点，两人慢慢由熟识发展到了爱慕。

这天，朱江请夏燕去看电影《神话》。

朱江买了一束玫瑰花，他今天要向她展示自己男人的魅力。他将车开到距海关两百米处停下来，远远看见夏燕已走出来了，斜阳中的她朝气蓬勃，背了一只小挎包，微笑着走过来。朱江打开右边车门伸手从后座拿来一束玫瑰花送给夏燕，颜色是鲜红的，车内顿时暗香浮动。夏燕微笑着坐到副驾驶座上，接过朱江送的花束。

夏燕将花放在鼻子下闻了闻，眉头轻轻挑动，表情柔美，媚态怡人。温柔微妙的眼神如浮在水上的白色睡莲，让人怦然心动。

两个人都没有做声，车内散发出柔和的静谧和温馨。汽车上了高速，西边灯光通明，透过车窗映在夏燕脸上，多了几分妩媚，几分娇

艳，美得让人产生狂想。她今天沉浸在花香和花艳之中，心情十分愉悦，脸上都起了红光，一笑两个酒窝衬得她媚态百生。

两个人对眼望了一下，露出青春而萌动的微笑。

“慢一点开，注意安全。”夏燕的声音如珠似兰，几乎溢满了朱江整个胸膛。

“知道了。”朱江轻轻回答。车融入人流、车流之中，向京门大戏院开去。

这天，朱江听夏燕的话，带了果篮按约定的时间，来到阳光城夏燕的家门口，他是第一次来拜见夏燕父母，因此心情忐忑不安，不知二老对他印象如何。门铃响过后，夏燕应了一句。大门开处，朱江看见夏燕微笑着站在门口，接过他手中的果篮。从夏燕的表情上可以看出，二老会接受他的。他忐忑的心放下了一半，赶紧进门换鞋

第三章 峰回路转(6)

“是朱江来了吧。”夏燕的妈妈站在客厅，用慈祥的目光欢迎他。

夏燕冲母亲点点头。

朱江换好鞋后，彬彬有礼地向伯母点了一下头：“伯母，您好！”

他又朝刚从书房中走出来，头上白发稀疏的高个男人点头，估计是夏伯伯。

“是夏伯伯吧，朱江向您问好！”

二老见这个孩子挺有礼貌，而且他一身笔挺的黑西装，浅笑的脸庞，第一印象感觉十分舒服。

人啊，很奇怪，给人的第一印象往往能深深烙在人们心底，这在很多时候决定人们办事的成败。今天朱江的打扮和谈吐就给二老留下了很好的印象。

“现在年轻人懂礼貌的不太多，看来朱江的为人还是不错的。”老头子转身对夏燕母亲咕噜了一句。这话不仅夏伯母听到了，连夏燕也听到了，夏燕望着她背后的朱江用手掩口笑了。

朱江进了夏燕的房间，他看到桌上摆着一颗星，拿起来一看是夏燕的奖牌，上面写着“XXX缉私奖章”。还有一本奖状。朱江用手指指这本本，对夏燕竖起了大拇指。

一张照片上有四个青春灿烂的女孩，朱江问：“这是谁啊？”

夏燕指给他看：“这都是高中的同学，那是阿芳，这是徐晓霜，这是董璐，这是我啊！”噢！朱江知道阿芳原来和她很要好，否则阿芳也不会介绍给他认识。读高中的夏燕那时候还未脱稚气，剪了短发，扬起了头。朱江站着给她扮了一个相，逗得夏燕笑得直不起腰来。照片背景是海面和礁石，站着穿着海关制服的夏燕十分清新，十分精神，朱江看了说：“真漂亮，不愧是巾帼英雄。”

“瞎说，不给你看了。”夏燕从他手中拿过镜框，半嗔半笑地说他，“这是在厦门海关查案件，我去核对进口物品时在鼓浪屿照

的。”夏燕将照片背景告诉了朱江。

“这里风景优美，是名不虚传的人间天堂、度假圣地啊！”朱江又拿起照片爱不释手地细看。

在饭桌上，夏伯母边给朱江夹虾边说夏燕：“我这个阿囡，你不要看她平时文文弱弱，办起事来可是一丝不苟，拼命也要办成。”

“妈，你不要说了，人家都脸红了。”夏燕本来低了头剥虾，这会抬起头瞟了一眼朱江。朱江正盯着她看呢。

“我这个女儿，今后你交往多了就会知道，她外柔内刚，办事果断，处事有心计。就说在厦门那会儿，她在没有资料的情况下凭蛛丝马迹就查出了不少走私的汽车零件，事后，单位颁给了她一个奖章。”

朱江坐在椅子上边吃边点头称是，心里想，真是有幸，遇到了一个好姑娘。

二、迎合思维 敲门砖

1. 台湾老板的爱女

朱江在进入长三角短短两个月就打开了市场的一扇门，做了第一笔生意，对他、对公司都是鼓舞。对他本人而言，在三个月试用期间，首开纪录，旗开得胜，有着不同凡响的意义；对三一重工而言，四下江南都是无功而返，派出的第五批人终于在长三角落地开花，良好的开端预示着成功的一半！

朱江在短暂兴奋之后，又投入了新的业务征程中。

他在浩瀚的信息大海中以敏锐和智慧的触角筛选出昆山某处正在建一个泵站，这是一个台资企业。从资料上看到他们需要一台37米的泵车和一台拖泵。事不宜迟，信息就是命令，要抢时间。这天，他风尘仆仆地赶到了这个企业门口。

这是昆山到苏州的公路边上，也是繁忙的黄金水道边上的一个企业。一块沙场围起了几栋房屋，沿河的码头停靠着铁驳船，正在卸沙，卷扬机上的皮带将沙子源源不断地从船上输送到陆地，空中飞扬的沙子在沙丘上落了下来。

人声、机器声、叫喊声、金属器皿声汇集到了一起，杂乱无章的响声热闹非凡。

朱江看着眼前的情景，听着四边嘈杂的声响，职业的好奇心驱使他边走边看，转过了围墙，来到了简易公路边的大门口。

现在是下午三点多钟，正是最繁忙的时刻。

朱江走近门房，这是一间简易的小屋，确切一点讲是一间旧的民居瓦房，十五六平米左右。旁边是新的自动伸缩门挡着，可容两部卡车并排进去，场内停了五六辆汽车在等待

第三章 峰回路转(7)

装沙子。再往里面看，一片空旷的地上矗了一组罐子，看来，这里已安装好了水泥搅拌罐。听文新表兄讲他们急于买泵车，看来的确是迫在眉睫，朱江心里油然而生一种“急”字当头的情绪。

他紧跨几步走到门房，准备使出浑身解数来打开这扇大门。门房、传达的人员，就像这铁伸缩门一样，你按对了按钮，门就自然而然开了；一旦按错了，那就糟糕了，花三倍的劲和力都无济于事。他懂得这个道理，他也擅长“见面热”，这是他开门的特长。

两三个人屈膝围坐在门边闲聊，不时发出一阵阵笑声。朱江看在眼里，知道他们正在为某件事兴奋不已，他凑上去，说：“老兄，看来厂里生意很好。人逢喜事精神爽啊！”

他们看到这个小伙子笑着凑上来。

“哪里来的？”其中一位三十来岁的人随口问了一句。

“苏州。”朱江边说，边从口袋中掏出香烟一人递了一支。

三个人接烟，其中一个人接了后看了一下牌子。

“方塔牌，好烟啊！”

朱江掏出打火机：“好烟是要识货的人来抽的。”随意的一句奉承话，惹得三个人哈哈大笑。

“我们都是老烟枪了，识货识货！”边上吸烟的人吸了一口，笑着说。

“你有什么事？”其中一个人边问边拖了一只方凳让朱江进去坐。

朱江跨进大门，坐下来，说：“我到前面一家企业谈事，路过这里，看到这里干得正热火朝天，一边装卸沙子，另外一边似乎在建厂。如今苏州昆山公路沿线建了不少新厂，看来，你们厂要大发了。”

“正是。我们这位台湾老总来得正是时候，自从他接手这个沙场，又申请建了泵站，业务就开始红火了，如今基建也拉开了场面。”穿厂服的老兄开了口，他应该是守门的，其余两个人应该是来凑热闹的。

“我们老总很精明，才四十多一点，办事、待人都一套一套的。”另外一位似乎在厂内做事，十分了解内情。

正说着话，从里面开出一台三菱吉普车。

穿工作服的老兄，姓牛，朱江知道了他叫牛根生。这时，车喇叭响了，牛师傅按动了开门按钮，左手向汽车扬了扬手，示意出门。伸缩门缩进去了，汽车慢慢滑出大门，车上一个中年人笑着向牛师傅扬扬手。

牛师傅也笑笑目送汽车出门，然后回过身来坐定，话题就集中到老总身上来了。“他叫洪天放，去年带了老婆来昆山，就在附近眉山雅舍租了一套房子住下来，天天开着这部三菱吉普上下班。他对我们工人很好，逢年过节按台湾风俗给大家发双薪和送礼物，大家做事也就比较卖命。他来了确实有一套办法，原来的沙场老板做得不好，他接手后，一天一个样，不愧是学经济管理的”

牛师傅把他的老总宣扬成一个十足的好人、能人、高人。

“听说他和你们在同一个食堂吃饭？”边上一个二十来岁的小伙子好奇地问。

“这有什么奇怪的，他们台巴子节省是出了名的，另外和工人同吃可以体察民情，了解伙食好坏。不过我看后者才是真的。”牛师傅转头去瞪了小伙子一眼，随手拿起一个青花瓷杯喝了一口茶。

“他太太来工厂吗？”另外一位穿夹克的青年问。

“他太太不常来，家里有一个七八岁的女儿需要照顾。”牛师傅显得很了解老总。

朱江坐在边上静静地听，这时，他掏出一包花生米来，自己抓了几粒往口中丢，同时，将花生米往桌上一放，对大家招呼：“来，吃，这是我在前面摊子上买的，炒得还好，吃起来还脆、香。”

牛师傅听朱江一说，望了朱江一眼，笑了，顺手抓了一把，也往嘴里丢。

几个人都不客气地吃起来了，这是在闲聊时常会碰到的事，谁也不会问个一二三。

朱江想多了解洪老总的一些私事，所以变着法子问：“洪老总看来是有一个贤内助，会相夫教子。”

“洪老总的老婆确实贤惠，他这个家庭看来是美满的，可是，问题出在他那个女儿身上。”牛师傅卖关子，话到了关键部分就停住了。

那个小伙子却沉不住气，要听故事了，他问：“他女儿又怎么样？”

第三章 峰回路转(8)

“唉！这个小妹妹在小时候得了一场病，之后就变成了哑巴，又不愿意见人，怕与人交谈交往，这叫什么”牛师傅一时说不出这个词汇了，急得用手在头上抓头发。

“叫自闭症。”朱江笑着给牛师傅解了围。

“对！对！得了自闭症，至今还没有送到学校读书。洪老总急坏了。他夫人是讲闽南话的，普通话讲得不好，所以很少出门。托了人，也没有回应。”牛根生也为这个善良的老总着急。

“他太太怎么样想的？”穿夹克的年轻人发问了。

“她有什么想法，她从台湾来大陆，人生地不熟，还不全靠洪老总想办法。不过，我去过他家两次，这个女人很善良、很谦和，还好接近，她对我们工人也很关心。”牛根生很同情她。

“老牛！”门口来了一位大嫂，四十来岁。

“噢，吴嫂，进来坐一坐。”老牛抬起身子，朝门外望去。吴嫂五短身材，穿一件蓝色工作服，上面印着“眉山雅舍”几个字，一条牛仔褲把她的屁股绷得紧紧的。她手中提满了东西，左手是一袋鱼、香青菜，另一只手中是一袋熟食。

“不坐了，洪先生走了吗？”吴嫂抬头问老牛。

“刚出门，估计是回家去了。”牛师傅回答，他看了一下钟，现在是下午四点。

“好！那我回去做晚饭了。”吴嫂答应了一声，走了。

“那是谁？”朱江好奇地问。

“她是眉山雅舍小区的保姆，为几家房客打扫、做饭，她也为洪先生家做饭。她肯帮忙，做事也利索，所以洪太太很喜欢她。”

这一席话听得朱江脑中快速地闪过一个念头：要结识洪先生，最好走夫人外交这条线。虽然目前他还没形成清晰的思路，只有一个雏

形，但是他决心要从夫人处着手，从她女儿处入门，牵线的就是吴嫂。

天不早了。在门房海阔天空聊了一个钟头，喝了牛师傅两杯热茶，解了渴，最主要的是得到了一个意外的消息，就是走夫人外交，她女儿是他的敲门砖。这就叫量身定做，个性化营销。

“牛师傅，谢谢你的茶，改日我们再聊。”朱江站起来拍拍茶叶屑子。

“小朱，一回生二回熟，欢迎你再来，我们俩好像蛮对胃口的啊！”牛师傅哈哈大笑，站起来与朱江有力地一握。另两位朋友也喜笑颜开：“下次来带点洽洽瓜子。”

牛师傅大笑：“你看，你们就是好吃，不过顺便带点来也好！”

“行，我一定带来！”朱江也笑着走出门去。

朱江回到住处前，一路在想今天的偶然发现，他知道这对自己入门很有利。他构思着应该如何入门，他大胆地设想先到新华书店买一点哑语资料，然后再找哑语老师，用“哑语+老师”入门肯定行得通。

他走着，猛抬头一望已到了桐径路了，他又转身向石路新华书店走去。

他在书店语言栏找哑语资料，看到有哑语入门的碟，音像并茂，连说带手势配合。他高兴地花两百元钱买了碟回去，决心恶补来攻这个关。

同时，他又要他父亲同学的女儿小郭帮忙找聋哑学校的老师。这个小郭是一家工程协会搞人事的，人灵活、人脉也广，年龄和朱江相仿。小郭在电话中答应了。目前，按他的设想和步伐，他一步一个脚印向前走。

接下来这个星期他都在看碟看书，而且牙牙学语似的跟着读，还要看图模仿动作。哑语手势的内容十分丰富，操作起来实属不容易，从一个以讲话交谈的人与人的世界，进入一个寂静无声用手交谈的境

界，一是不熟悉，二是动作生硬不足以用手势来表达思想，这着实令人头痛。

朱江想该如何突破这道难关，进退两难时，一个电话打进来了。

“喂，是哪一位啊？”他向对方问话。

“是我，郭小红，今天我用我妈的手机打的，你听不出来了？”对方“咯咯咯”大笑，笑声感染了电话这头的朱江。

“有好消息了，我已联系好了市聋哑学校的孙老师。你晚上有空就到我妈妈这里来，我陪你一起去见她。”郭小红言简意赅。

“好，我七点半来不晚吧？”朱江也高兴起来了。

“不晚，我这就约她等我们。”郭小红也是急性人。

“我看先到她学校

第三章 峰回路转(9)

看一看，然后出来在咖啡厅谈如何？”朱江在征求她意见。

“都可以，见了她的面再定吧。”一言敲定。

朱江最近几天借了堂兄的车在跑业务。晚上，朱江接了郭小红向平江路方向开去。转过临顿路，来到一条小街，郭小红示意他在一扇大铁门边停了下来。

小郭按了一下电铃，对讲机中传来声音：“找哪一位啊？”

“我找孙老师，就讲郭小红找孙老师。”

“好的，请等一下。”对方很客气地说了一句。

几分钟后，里面走出一位二十四五岁的短发老师，穿着合身的藏青色工作装。

“你们来了。”听着声音，人也轻盈地飘了过来。

孙老师开门把他们引到会客室坐下，又给两人泡了茶。

“孙老师，我之前跟你讲了朱江经理救助聋哑人的事。今天，让他当面向你叙述吧。”郭小红快言快语，话末又补了一句，“我们就在这里谈方便吗？”

“方便！就在这里谈。”孙老师点了点头望着朱江，脸上堆起了笑容。

朱江很客气地把洪经理女儿的事讲给了孙老师听，也讲了他正在学一点简单的聋哑语，要请孙老师指点。

孙老师听后笑了，她说：“我们学校有两百来个学生，有的是先天性聋哑，也有后天发病导致聋哑的；有比较活泼的学生，也有因为聋哑损伤了自尊心而自闭的，不过，到学校经过老师指导后，学生都已十分阳光了。你和洪夫人讲，她可以来参观我们学校。”

“我想先跟你学一点点日常手语，然后我再去和他们谈。另外，冒昧问一句，孙老师，你能不能兼做他们的家庭教师呢？”

“你明天上午先来我这里学哑语的日常用语，至于兼职一事，我们暂且不谈，好不好？”孙老师似乎还有顾虑，避开了这个话题。

郭小红认为不要操之过急，她说：“饭要一口一口吃，慢慢来，你先学哑语，然后，看洪先生意思再进行下一步。孙老师，对不对？”

“对，我就是这个意思。”孙老师点点头。

朱江同意了这种安排。他们聊了半个多钟头，在孙老师引导下，又参观了教室、工艺室、活动室、舞蹈室和食堂。

朱江看了学生聚精会神地学跳舞，也看了学生全神贯注地学哑语，他点点头，说：“这所学校不错，学费、伙食费贵不贵？”

孙老师说：“我拿一份资料和费用表给你，你自己看，贵不贵，我不好说，可能对工薪阶层来说是高了一点，但对老总来说还是较平的。”

孙老师是一位极聪明的女孩，短短几句话解释了各阶层人士对聋哑学校收费的看法。

郭小红笑着说：“朱江你替台湾老板多虑了，把女儿教育好了，他还在乎这几个小钱？”

“那是，那是。”朱江有些不好意思，抓了抓脑袋问，“那我明天上午来？”

朱江用一句话就此下了台阶。

握别孙老师后，朱江送郭小红回家。车上，他一直在想接下来如何走：让女孩来这里，还是请孙老师做家教？另外，这个事情除了要征求孙老师意见外，还要沟通洪经理那一方呢。

郭小红家到了。

朱江向她道谢：“小郭，我想过几天请郭伯伯和吴阿姨吃顿饭，你和小李都来啊。”

“可以，你安排好了再电话通知我。”

朱江学哑语真是出了牛力。

一个手势代表一个意思，孙老师开始从日常生活用语入手，不厌其烦地一遍一遍地教朱江。朱江边学边复习，半天下来，已是满头大汗。他想，这不比学机械原理轻松。

三个半天学下来，朱江对日常的交谈手势有了体会，也了解和知道了一些动作要领。

现在该去洪先生家实施第二步了。

朱江向孙老师道谢时，说了一句：“我和洪太太商议后，能不能请你去她家看看小孩，同时决定下一步怎么走？”

孙老师点了点头，这次她同意了朱江提出的方案。

朱江实施他的行动计划了。他首先想到的是“眉山雅舍”的吴嫂。

他来到眉山雅舍管理处，很客气地向坐在门房的人询问：“请问吴嫂现在在哪里做事？”

“她在小卖部买东西，洪家那位小妹妹要吃热狗肠。”一位穿工作服的女孩抢先回答了。

“噢，谢谢。”朱江听到

第三章 峰回路转(10)

消息，转身就向小卖部走去。

“吴嫂！”朱江看到刚走出小卖部的吴嫂。吴嫂手中的塑料袋还在晃动。她抬头一看，愣住了。

“你是谁啊？”

“你不记得我了，我们在牛师傅那里见过面。”

朱江反应极机灵，他那天是看见了吴嫂，而吴嫂呢，其实没有看见他。可是在阿牛处见过几个人倒是真的。她也弄不清只好打哈哈。

“啊！是的！是的！找我有何事？”她问了一句。

“洪经理家小妹妹不是要找老师么？我替她找了一个聋哑学校的老师。”朱江说出了吴嫂也关心的话题。

“这是好事啊！你跟我一起去见洪太太，把这件事告诉她，她会高兴得跳起来。她现在每天愁的就是小妹妹的读书问题。”吴嫂边说边走。

眉山雅舍是高级花园洋房小区，园内景点层叠。从正门进去，就是太湖石叠起的一个假山。错落有致的山洞，绿蔓遍布。转过去是九曲小桥，桥下是潺潺的流水，一直蜿蜒到小区里面，随着地势，恰到好处地布置着一幢幢四五层青砖红瓦的小楼，煞是好看。

吴嫂领着朱江七转八拐到了二十二栋东侧一个门楼下面，她放下手中的东西，气喘吁吁，红彤彤的脸上沁出了细细的汗珠。

“到了，这里三楼就是洪先生家。噢，我忘了，怎么称呼你？”吴嫂突然想起还不知道他叫什么，什么来头，警惕地问。

朱江这时显得沉着、冷静，他从包中掏出名片夹，从中抽出一张名片，自我介绍起来：“我是三一重工的苏州地区经理，我叫朱江，常熟人，这是我的名片。”

“噢！”吴嫂接过名片，看了一下，又提出了疑问，“你是常熟人，怎么说普通话？”

“我很小就随父亲到了湖南，所以常熟话不太会讲。常熟东乡梅李你知道吗？”

“梅李我知道，我的小叔子就在那里一个印刷厂工作。”吴嫂对梅李很熟悉。

“哪个印刷厂？”朱江想起自己堂兄朱跃开的文信印刷厂就是在梅李。

“文信印刷厂。”吴嫂回答。

“老总是朱跃，对不对？”朱江紧接着问了一句。

“是的，你怎么知道？”吴嫂惊奇地望着朱江。

朱江笑了，说：“朱跃是我堂兄啊！”

“啊，那么巧啊！”吴嫂的警惕性消失了。

“我给洪太太发信息了。”吴嫂边说，边用手在301房的按钮上按了一下。

“喂，是吴嫂吗？”洪太太从电视对讲机屏幕上看到了吴嫂，还看到了一个青年人。

“是的！我带了一位懂哑语的人来了。”吴嫂赶紧声明了一句，怕洪太太有疑问。

“好的！”听洪太太的声音似乎很高兴。

门开了，两个人径直上到三楼。

洪太太开了门，站在门口接他们。洪太太一米六左右的个子，一身红色的睡衣，衣裤搭配得十分协调，花色款式都给人耳目一新的感觉，一头刚做的短发式样新颖，衬托得那张瓜子脸更显高雅、朝气、阳光。

“来了，请进吧。”她抬抬手让进两人。

室内客厅十分宽敞。通向阳台的落地窗被整幅白色亚麻窗帘覆盖着，靠墙摆了大盆铁树，树叶强劲地撒开，吐露着无限生机。

沙发由浅黄色真皮制成，在沙发转角处有一盏美人鱼落地台灯。茶几是硕大的一块玻璃，下面支撑着黑色框架，光洁晶亮。地板拖得

一尘不染，像刚打过蜡，小心翼翼才能行走。

客厅另一侧是一张长方形餐桌，配以四张花梨木靠椅。

一台45英寸液晶大电视机立在电视组合柜上。墙上是一组器物架，放了一个红花瓷花瓶和一个碧绿水晶盘。洁白的墙上挂了两幅油画，是西洋仕女和静物写生。

透过落地大窗进来的光线，照得整个大厅明亮、洁净、柔和、舒适。

朱江是有心人，被让座在沙发上的顷刻，就在观赏整个环境，他想这个女主人是会理家、持家的贤内助。

“吴嫂，麻烦你给朱先生送一点水果。”洪太太接过朱江的名片，微笑着也落座了。吴嫂在厨房中应了一声。

“听吴嫂说你会哑语？”洪太太显然很关心她的女儿。

“懂一点，我想见见您女儿。”朱江落落大方地说。

“好，不过，她不同生人交往。”洪太太有些犹豫。

第三章 峰回路转(11)

紧，我见了与她谈谈，看情况如何。”朱江显得有信心。

“好吧，我把她领出来，吴嫂，你把热狗肠拿来。”洪太太要用女儿喜爱的热狗肠引她出来。

吴嫂用托盘将热狗肠送到洪太太手中后，洪太太转身慢慢走到里间去了。

不一会，她领着一个七八岁扎了小辫子的女孩出来。

女孩长得像洋娃娃，美丽、白嫩，穿着米老鼠图案的浅黄色童装，她手中拿着热狗肠，一双小红皮鞋踏着鼓点似的走出来。

不过，她刚到大厅里看见陌生人就站住了，洪太太示意她坐到沙发上。她慢慢地挪过来，口中咬着香肠，眼神警惕地望着朱江。

朱江一见她，就有信心让她重新回到欢乐中来。

朱江用手势向她问好。

她懂日常简单用语，看到朱江用手势与她交流，她很高兴地点点头。

朱江用哑语手势问她：“热狗肠好吃吗？”

她毕竟是小孩，点点头，把热狗肠伸到妈妈嘴边要她咬一口，表示好吃。

朱江又问她：“你喜不喜欢和叔叔玩？”

她又点点头，不由自主地走到朱江对面的沙发上坐下。

洪太太一直冷静地观察，没想到朱江随意的几个哑语手势竟然有如此魔力，她兴奋得将女儿抱进了怀里。

“叔叔教你跳舞，好吗？”朱江向女孩发出问话。

她点点头，把吃了一半的热狗肠塞给妈妈，跳下了沙发。吴嫂站在边上一直在观察。原来怕与生人接触的小孩，一下竟然活跃起来，她也大吃一惊。朱江竟有如此神奇魔力。

她看到小女孩跳下来走到朱江那里。

朱江伸出手，牵了小妹妹的手到窗边的地板上。

朱江用手势给她示意：“跟我跳！”

小妹妹欢快地点点头。

朱江踏着步跳起了《我爱北京天安门》这个他小时候跳过的舞蹈。

小妹妹也跟着他扭起腰，踏起步。

一时间引得洪太太、吴嫂高兴得给他们拍掌助兴。

小妹妹高兴得将小红鞋脱了，穿着袜子跟着朱江跳。霎时欢声笑语充满了整个房间。

停下来休息时，小妹妹拿着半截热狗肠又吃起来了。显然她对这位叔叔很感兴趣。

朱江用手势告诉她：“给你找一个姐姐做老师，教你跳舞，好不好？”

“好！”她用大拇指叠起来表示了她接受。

朱江对沉浸在欢乐中的洪太太说：“我听说小妹妹拒绝和外人交往，如果是那样就不好办了。但是，从刚才我和她交谈、跳舞可以看出，她并没有患上自闭症，而是乍到一个陌生的环境，没有合适的人与她交往，才产生了封闭状态。我想小妹妹应该接受正规的哑语学习，我的一位朋友是很好的老师，我改天带她来介绍你们认识，让专业老师来教她。”

洪太太一边听，一边点头，她十分感激朱江今天的到来。

“我打电话要她爸爸回来和你交谈一下，好吗？”她征求朱江的意见。

“这时他一定很忙，先不打搅他。过两天，我把老师带过来了再见洪先生吧，到时一起商量是请家庭教师，还是送学校接受教育。”

朱江有他自己的想法，等孙老师来后再议更有好处。洪太太想想也觉得是，这个事等她先生回来再说也不迟。

她同意了朱江的说法，认真地说：“我和我先生说一下，这几天我不会让他出差的。”

“好的，我和老师一定来。”

朱江是何等精明，找吴嫂而不用电话或直接上门，怕给洪太太造成错觉认为他别有企图。当然，朱江是有企图的，就是要进洪先生买设备的门，不过那是后话。

洪太太送朱江出了门。

被朱江猜中了，洪先生此时正在厂内接待徐工的业务员。

“洪先生，我们徐工的重型机械在国内是有名的，质量是靠得住的，价格也不会高于其他厂商。”

洪先生坐在办公桌旁看徐工印得精美的产品索引。已有三个公司上门推销产品了。不知何故大陆的推销员耳朵鼻子都那么灵敏，知道最近工厂要进设备都蜂拥而来，弄得自己措手不及。

洪先生看了后放下本本，慢条斯理地说：“说实在的，你已经是第四家了。其实你们的产品相当，只有拼售后和价格了，谁服务好谁价格优惠，我就买谁的。但是，要容我考虑一下，所

第三章 峰回路转(12)

以对不起，我现在还无法答复你。”他有理、有礼地婉拒了徐工的人。

徐工的业务员悻悻地走了。

洪先生陷入沉思之中。买谁的设备好呢？要三思。

朱江从洪先生家里回来，心中有了数，这个小女孩天性是活泼的，不是自闭症，这样孙老师的教育难度就小了。朱江有了信心。这天晚上他来到孙老师的学校。

“孙老师，我们又见面了。”他开门见山地问候。

“怎么样，那个小女孩肯和你交谈吗？”孙老师急切而又关心地问。

朱江笑眯眯地说：“我见了她，她还是好接近的，也愿意和我交谈，还跟我跳舞”

“啊！如此说来，不是自闭症。”孙老师瞪大了眼睛惊奇地问。

“哪里是什么自闭症，他们从台湾来到大陆，环境改变了，周围的人不熟悉了，地方也不熟悉了。毕竟她才七八岁。她对陌生的环境有些害怕，又没有熟人和她玩，所以，只好自己关在家里一个人玩。”

朱江给孙老师分析，孙老师听了频频点头：“说得也是。”

“我答应他们要请你去一次，请你帮我这个忙，这个忙既是帮他们，也是帮我。你知道，我是做工程机械生意的，而他们厂里正要买这样的设备，我对他们也不熟悉，加上有几家大企业在竞争，我有很大的难处。为此，我才想了这么一个办法，就是解决他们掌上明珠的难题。这样一来，洪先生、洪太太就会来帮我解围了。”朱江十分恳切地把帮他们的原因讲了出来。他认为这是一件双赢的事，而从中促成的人就是孙老师。

朱江说到此，从口袋里掏出一个信封放在孙老师面前，说：“孙老师，这是两千元酬劳费，想请你为他们做十五天家教，然后把小妹妹

接到学校。为学校增加生源，也是好事。”

孙老师觉得很突然，她把钱往前推了一推：“朱经理，我不能收，不过我可以帮忙。”

朱江十分恳切地要孙老师收下钱。他说：“不！你帮我去做家教是件苦事，而且我怕影响你在学校的工作，这个酬劳一定要的。你做成了这件事，郭小红和我都十分高兴，算帮了我一个大忙。”

孙老师心里在算账：去做家教学校会有意见的，但是任何学生进他们学校都要做前期工作，这十五天家教当然属于前期工作。而她是为学校接一个新生，这说得过去。至于这个钱呢？她心里继续盘算：如果促成这笔交易，朱江是赢家，洪先生也是赢家，学校和我更是赢家，这可是多赢的事。

朱江见她沉思，知道她在打算盘。如今办事你要权衡，如果只有你自己有利，别人是不会来给你白帮忙的；而只有大家都有利，人家才会来，这个道理朱江是清楚的。这件事做成孙老师有利。除了朱江的两千元外，洪太太肯定也会给红包的，而学校接收了一个学生利益就更大了。这是件对大家都有利的事，皆大欢喜就是大好事。

孙老师想通了，她接过信封，说：“那真不好意思，我就收下了，谢谢朱经理了。”

“哎，不要那么客气！你觉得什么时候去他们家比较方便？”

孙老师快人快语，她说道：“择日不如撞日，明天怎么样？”

“好！明天上午九点我来接你好不好？”朱江爽朗地答应。

“好！”孙老师笑着答应了。

朱江和孙老师来到眉山雅舍小区后，朱江先给吴嫂拨了电话：“吴嫂，我和苏州孙老师来了，已到了小区，你在哪里？你在门口等我。”

朱江挂了电话后，对孙老师说：“他们家保姆会到洪家门口等我们，我们现在过去。”

朱江把车开到二十二栋楼下，远远看见吴嫂在大门口等他们。

车停好后，他们下了车。

“吴嫂，这是市里聋哑学校的孙老师。”朱江把孙老师介绍给吴嫂。

“你好！”孙老师握了握吴嫂的手。

“洪太太昨天还在问你们什么时候来，我说快了，他们联系好了就会来的。洪先生听了上次朱先生教小妹跳舞的事高兴得不得了，他也在等你们。快上去吧。”吴嫂一股脑把洪家急切的心情都讲了出来。

“洪太太，我是吴嫂，朱先生他们来了。”通过对讲机，吴嫂将信息传递给了洪太太。

“

第三章 峰回路转(13)

好！”一声清脆的应答之后大门“啪啪”地打开了。

洪太太已站在房门口了，小妹妹今天也跟着出来了。

朱江将特意买的热狗肠递给小妹妹，然后做了一个手势。

小妹妹笑着接了，一溜烟进了大厅。

“洪太太，这是市里聋哑学校的孙老师。”朱江进门就将孙老师介绍给了洪太太。

洪太太一把握住了孙老师的手，牵着她走到大沙发边，像久别的老友一样紧握不放，更像找到了救星一样兴奋。

吴嫂给他们泡了茶。

洪太太请他们坐下，拿起电话分机给洪先生拨了一个电话：

“喂，阿林啊！朱江先生和市里聋哑学校的孙老师来了，你赶快回来。”洪太太迫不及待地把洪先生叫回家来。

“他一会就到！”洪太太坐下请他们喝茶。

朱江看见小妹妹坐在那单人沙发上吃热狗肠，他抬抬手，做做手势，示意她过来。

她笑笑，点点头走过来坐在朱江边上。孙老师对此动作一一看在眼里，她对朱江笑笑，点点头，似乎说“有戏”。

朱江用手势对小妹妹说：“我给你带来了一位姐姐，她是学校的老师，高兴吗？”

小妹妹看懂了，望着孙老师笑了，她点点头表示同意。

孙老师抬抬手，让小妹妹坐到她边上，用哑语问她：“你喜欢跳舞吗？”

她点点头，望着朱江笑，她想起上次朱江教她跳舞的情景。

“我们那里有很多小朋友，一起跳舞热闹得很。”孙老师继续比划着。

小妹瞪大眼睛张开了口，惊奇地望着她。

“想和他们一起玩吗？”孙老师比划着一个手势又问了一句。

小妹妹点头，又点头，高兴得用小手拉了孙老师的手。

洪太太一直关切地看着，高兴极了。

这时，门开了，洪先生进门了。他四十来岁，中等个子，人偏瘦，但精神极好，穿了一套深蓝色西装，系了一条蓝底白点的领带。

朱江和孙老师不约而同地站了起来。洪先生走到沙发边，伸出双手示意：“请坐！请坐！”

洪太太介绍道：“这是三一重工的朱江经理，这是苏州市聋哑学校的孙老师。”

洪先生伸出手和两位握了手，又掏出名片递上。

朱江看了一下名片，“洪天放，昆山鸿达泵站董事长”，看完他朝洪先生笑了一笑，然后说：“我们冒昧来拜访。”

“哎，不要这么讲，你们来了，我们高兴还来不及呢，何况是来帮我们解决大困难的，因为小女之事一直困扰着我们。”洪先生人很爽快。

洪太太接话：“这不，你看小妹上次和朱先生玩上了，现在又和孙老师乐上了。”她对洪先生努了努嘴。

洪先生朝洪太太示意的方向望去，小妹正拉着孙老师的手，他高兴得哈哈大笑。他的笑有两层含义：一是他的女儿得救了，也证明女儿不是真的有自闭症；二是解决了全家的大难题，这个小孩有地方去，有老师教了。一年多的烦恼，一朝之间烟消云散，岂不是喜事！这还得益于这个牵线人朱江，他由衷感激他，望着他点点头，笑了。

“洪先生、洪太太，今天我和孙老师来，是想先让孙老师做半个月家教。接下来呢，如果小妹愿意，可以让她去孙老师学校住读，好好接受教育。你们看如何？”

朱江将自己的计划讲了出来。

洪太太首先表态：“朱江先生提得好，请孙老师在我这里先教小妹半个月，相处得好了，可以让她随孙老师到学校去住读。”

孙老师接着讲：“是的，住读一事，还得过一段，一是你们要观察学校，二是要小妹愿意，二者不能偏。”

“对！孙老师的提议很好，过几天我们让孙老师带我们和小妹去熟悉一下学校，让小妹培养感觉。”洪先生很是赞同。

“孙老师在这里方不方便？”朱江提了一个问题。

“怎么不方便？我们四室两厅的房子宽得很。”洪太太当即表示可以住。

“我住招待所也可以。”孙老师另有想法。

洪太太认为孙老师多虑了，她诚恳地说：“孙老师，我们家是好住的，我和老洪都接受过高等教育，我们会以礼相待的，你放心。”

“洪太太，你过虑了，孙老师是怕给你们家里带来不便，她心中会过意不去的。”朱江知道

第三章 峰回路转(14)

洪太太想偏了，赶紧打圆场。

“噢，不碍事的！你放心好了，倒是我们怕怠慢了你。”

孙老师笑了，她的多虑引发了洪太太的多虑，听洪太太如此一说，只好一笑了事了。

孙老师点点头：“好！谢谢你们的关心，不过今天我要回去安排一下，拿些日常用品，我明天再来。”

这是人之常情，洪先生和洪太太放心了。

洪先生想到明天孙老师来，于是说：“孙老师，明天我派车去接你。”

孙老师望着朱江，听他决断。

朱江说：“我送她来吧，何况明天我还要到太仓去，有业务要办。”

“好！既然如此，那就有劳朱先生了。”洪先生快人快语，看来办事很果断。

朱江笑笑，对孙老师说：“你们先聊，我要到开发区去一下，下午来接你。”

洪先生突然想起朱江是三一重工搞工程机械的。

“朱先生，你带的产品索引，可以给我一套吗？”

“啊！啊！”朱江一拍脑袋，假装糊涂，“看我忘到九霄云外去了。带了带了！”

说着他拿出一套精美的三一产品索引图片，“请洪先生指教。”

他假装不知道洪先生要进设备的事，也避免两者混在一起，引起似乎是用帮忙来换取交易的嫌疑。

洪先生接过来放在茶几上，就送朱江出门了。

孙老师来到洪家给小妹妹做家教一个星期了，与小妹妹处得十分熟。小妹妹一日比一日开朗，因为身心开朗，饭也吃得多了，人也长

胖了，红红的小脸更加逗人喜爱。

洪先生和洪太太喜欢得不得了，对吴嫂再三嘱咐，孙老师喜欢吃的菜要多买几样。孙老师看到火候已到了，就提出请洪先生和洪太太到她的学校去考察考察。洪先生和洪太太也十分愿意。

孙老师得到他们的同意，立即给学校通了电话：“许校长吗，我是孙小梅，我在昆山一个学生家中给你打电话。家长想到我们学校来考察一下，准备让他们的女儿到我们学校来住读。好的，等一下。”

孙老师把话筒捂住了问洪太太：“洪太太，我们什么时候方便去？”

“后天吧，我和老洪一起去，我让他明天把工作安排一下。”

孙老师听了点点头，又拿起话筒：“他们准备后天上午来学校，学生也来，让她看看小朋友的活动情况，以培养她住读的兴趣。”

孙老师放下话筒，对洪太太说：“我们定下后天到学校去。”

洪太太点点头：“我回头给我先生电话，要他后天自己开车送我们去。”

这天风和日丽，一辆本田小车急驶在苏昆路上，现在正是交通高峰期，路上车水马龙，汽车行驶时快时慢，而洪先生的心情比谁都急，他想快一点看看学校。

走工业园区！

这个思路好，他说走就走，从唯亭过桥进入工业园区后，过金鸡湖，管委会，直插到干将路出口，沿着干将东路转入人民路，直驶到平江路入口后将车速慢下来，在校门口停车场停了下来。

朱江早到了。朱江前天接到孙老师电话后知道他们今天一早就来，这时他正与许校长聊得投机，直到听到汽车马达声响，知道他们到了，于是一行人出门迎接。

大门打开了，许校长、朱江等人看见车上下来一行四人。孙老师介绍道：“许校长，这位是洪先生，这位是洪太太，这位是他们的宝贝小妹妹。”

许校长依次和他们握手：“欢迎光临敝校指导！”

“谢谢你们的接待，这是我妻子，她讲闽南话多，国语说不好，请见谅。”洪太太落落大方地和许校长、几位老师握手。

洪先生走到朱江面前，笑着说：“朱先生，你先到了，你想得真周到。”

“见笑！见笑！”朱江伸手请洪先生、洪太太一行进门。

会客室黑板上已写了一行字 欢迎洪先生全家来校指导。

洪先生看了，说：“许校长，您太热情了，其实我们带小孩来参观学校是想让我们的女儿融入这个大家庭。”

“我们欢迎，而且当然要请洪先生、洪太太指出不足之处，进一步改正，使学校得以办得更好。”不愧是搞教育的，许校长讲得声情并茂。

听了介绍完学校的机构、设置后，洪家一行随许校长、孙老师几位一个房间又一个房间

第三章 峰回路转(15)

一个教室又一个教室参观，从工艺室、舞蹈室直到食堂，一一仔细询问、参观。

经过舞蹈室时，他们看到二十多位和小妹妹年龄相仿的小朋友正在老师指导下跳采茶舞。小妹妹看呆了，拉了孙老师表示也要去跳，孙老师鼓励她去和小朋友一起跳。教舞老师也抬手示意小妹妹随大家一起跳。小妹妹看着老师的手势跟着学，跟着跳。

在旁边的洪太太看呆了，她拉拉洪先生，悄声说：“你看，我们的小妹多么活泼，让她来吧。”

洪先生看了也乐得合不拢嘴，直点头：“你定吧！”

他们要继续往前面参观，孙老师说：“你们只管去，等一下我带小妹来，现在她玩得正开心，不要去打断她。”

洪太太点点头，拉着洪先生随许校长来到校长室。

许校长让人给他们每人倒上一杯碧螺春，然后向他们介绍学校创建的历史：“我们学校是民主党派九三学社创建的，已有三十年历史，市里对我们学校很重视，现已纳入市教育计划内了。我校有三十多位老师、十多位工人和两百多位学生。培养的学生会工艺、表演、书法我们办学面向全社会，只要孩子愿意我们都可以收。学校在教育、食宿等方面尤为重视，每个班的班主任都尽心尽职，像孙小梅老师那样认真负责教学、关心学生的老师还不少，所以你们放心，小妹妹一旦送来，我们会认真培养，让她在德、智、体、美方面全面成长”

许校长介绍完，然后征求洪先生洪太太意见。

洪太太表态说：“我看你们学校和台湾的培林学校差不多，他们虽然也是聋哑学生学习的学校，不过似乎还没有你们这么尽心尽力去教育和关心学生，尤其像孙小梅老师这样的老师，听您讲还不止一个，这我们就放心了。因为之前和孙老师相处了几天，我发现她对学生认真、细心、耐心，并且教育方法得当，这是难能可贵的。所以，我和

我先生决定让小妹来住读。至于学费和杂费，我们按学校的规定交。把子女教育好了比什么都重要。”

许校长笑了，说了三字经中几句话：“养不教，父之过。教不严，师之惰。我们一定会教好学生。否则，对不起家长，也对不起社会。”

朱江坐在这里，听他们谈话，等于自己也上了一堂儒家思想课。

他们当即在校长室签了就读合约，而后许校长把财务课长喊过来，洪先生当即交了一万元学费和杂费，另交了伙食费。

“许校长，我们下周再把小妹妹送过来，因为我们还想让孙老师和她相处一周，如何？”

洪太太提出了要求，许校长同意了。

这个时候，孙小梅老师带小妹妹进来了，小妹妹脸上红扑扑的，头上还沁出了汗珠。洪太太笑着伸出手一摸：“呀！玩得都出汗了，高兴吗？”洪太太边给她擦汗，边用手势问。

小妹妹点点头，高兴得直笑，临上车时她都不肯走了，最后在孙老师劝说下才和孙老师一起上了汽车。朱江把他们送上车，然后和洪先生洪太太道别。

“朱先生，下周孙老师回来前，请你到我家来一趟。”洪先生临走时邀请朱江到他家去。

朱江爽朗地答应了：“好嘞！”

送走洪先生，朱江的心里七上八下，不知道洪先生是否已懂了他的心意，不过听他后面那句话，似乎不单单要自己去做客，可能还有文章。他边开车边沉思。

这时，手机响了，接着是一连串男中音：“朱江先生吗？我是苏州汲古阁凡林啊！你在苏州，还是在出差？”

原来事情是这样的，前几天朱江为天建公司的老总找过凡林，想通过他买一幅画送给这位老总。因为朱江打听到这位老总在业务上软

硬不吃，还不收好处费，但他酷爱收集古玩、字画，朱江想投其所好，所以去找凡林。

他把车速放慢，拿起手机：“我是朱江，我在苏州 好！约一个时间，我到你店里来再谈。”

凡林果然帮他物色到了一幅好画，朱江欣然答应去谈。因为这也是为争得一台泵车业务必须做出的牺牲。

一周很快过去了。

朱江在周日早晨开车来到昆山。

他的车刚停在小区停车场，后面紧接着也上来了

第三章 峰回路转(16)

一辆车，他一看，原来是洪先生的车。

洪先生下车，看见朱江，像久别的老友一样一把抓了他往大门走。

“你来得好早！”洪先生说。

“你也很早。”朱江顺口回了他。

“彼此！彼此！”说话间铁门开了，两个人相继上楼。

进入洪家刚坐定，孙小梅就走出来了，她身着深蓝色套装，头上夹了一只黑色的大蝴蝶夹子，显得青春靓丽。她的笑容像阳光一样绚烂：“朱先生，你好早！”

“你今天气色很好，精神也好，人更漂亮了！”朱江调侃了一句。

“孙老师本来就漂亮，今天一打扮就更漂亮了。”这是洪太太的声音。

洪太太今天新做了头发，还化了淡妆，她穿了一套真丝套裙，嫩绿色，特别好看。

小妹妹也出来了，两根小辫子上一边一朵花，十分好看，身上着米老鼠套装，脚上是红色的软皮鞋，看起来活泼又可爱。

“看来都准备好了。”洪先生眯着眼睛把她们逐个看了一遍，笑了。

“等吃了早餐，我们就走。”他补了一句，然后喊吴嫂。

吴嫂应声：“来了！我早准备好了！”

托盘拿上来，是油条、芝麻饼，还有昆山特有的青团、白粥、花生米、榨菜丝。

“朱先生一起来用饭！”洪太太邀请朱江用餐。

朱江说：“我已吃了一碗熏鱼面。”

“那就再吃一根油条吧！”洪先生夹了油条递过来，朱江不好意思推却，用手接了。

饭桌上，洪先生对小妹妹讲：“去学校要听老师的话，不许哭鼻子。”然后做了一个哭的手势。

小妹妹对洪先生“嗤”了一下，表示不会的，还做了一个鬼脸。

洪太太笑道：“真是的，好好的事，你干嘛要惹她。”

“好！好！不说了！一切拜托孙老师了。”

洪太太接过话：“我们是要好好谢谢孙老师，不过也不能忘了朱先生啊！”

“啊！对！对！朱先生，吃过饭我有话和你说。”

早饭后，几个女人在房里准备，洪先生示意朱江到他书房中去。

朱江进门后，洪先生将门带上了。

“朱先生，我们厂里正要买一台37米的泵车和一台C60拖泵，你上次给我的产品索引我看了，我特意在网上查了你们公司的资料，质量应该是可靠的，尤其是售后跟得上。我看你这个人做事一板一眼，特别扎实，所以，考虑再三我决定买你们厂的产品，不知价格有多少优惠？”洪先生不愧是生意人，开门见山就谈生意。人情归人情，生意归生意，价格是含糊的。

“洪先生，承蒙你看得起我们三一重工，我们出来时董事长和相关领导就教育我们办事必须遵循的原则是：先做人，后做事。就是说我们在做人方面要踏踏实实，办事要认真一丝不苟，如此才能取得客户的信任。”

洪先生边听边点头，显然很欣赏朱江“先做人，后做事”的态度。

朱江接着说：“在价格上我们与同行相差无几，但我们在配件上可以优惠，还可以赠送两万元的零配件，并且在售后上一定会跟紧，我们有一批售后工程师会为您提供周到的服务。”

“价格上能不能下降一点？”洪先生显然已比较过各家价格。

“我请示一下上级，您想降多少？”朱江准备打电话，不过要先摸摸洪先生的底。

洪先生举起四根手指，表示四个点。

朱江苦笑了一下，然后拿起手机拨通了周总的电话：“喂，周总，客户想买一台37米的泵车和一台C60拖泵，想要我们在报价上下降四个点，你看怎么样？”

挂断电话，朱江望着洪先生：“洪先生，四个点是高了一点，能不能低一点？我们可以在其他地方通融照顾，您看行不行？”

“怎么通融？”洪先生追问。

“下降一个点的话，我们可以送两万元的零配件。”朱江向洪先生摊牌。

洪先生算了一下，点点头：“就这样吧，不过零配件要由我提清单。”

“可以。”朱江答应了。

朱江事先早有准备，将空白的合同带在了身上，他从皮包中抽出请洪先生填写。

看着洪先生填好并盖章后，朱江询问他交货的时间。

洪先生说：“一个月交货，司机我们派，要培训。”

朱江点点头，一笔近三

第三章 峰回路转(17)

百万的合同就这样成交了。

朱江带着已签好的合同开着车，与洪先生的车一前一后向苏州开去。

2. 蝴蝶和国画

朱江从常熟回到办事处，拿起白底蓝花的茶杯，泡了一杯碧螺春，正要喝，同事唐大海进来了。

他说：“朱经理，我打听到了，天建公司确实要买泵车，而且是买两台37米的。”

这个信息来得真是时候，因为朱江此前到常熟东乡去落实一台泵车业务时，人家告诉他，天建公司正在向银行筹钱，手续办好可能要等上一段时期。因此，他立即返回苏州，不想刚进门歇脚，小唐就进来告诉他这个令人振奋的消息。

朱江端着茶杯，吹吹浮在水面上的茶叶，趁热喝了一口，真是沁人心脾啊，多么好的茶。茶好，消息来得也好。

“你吃过饭了吗？”朱江抬头问小唐。

“已经两点半了，你还没有吃饭？”小唐抬起右手腕把手表露出来给朱江看。

朱江笑笑：“看我糊涂得连时间也忘了，我还是在常熟临回来时吃了一碗馄饨，不过现在也没觉得饿。”

“天建公司的地址你知道吗？我要去吴江，否则就能与你同去。”小唐十分关心朱江，怕他找不到天建公司。

“我知道，他们在相城，我明天早上就去那里。”朱江实在是跑累了，今天他还要打几个电话摸清混凝土协会的底子，所以，他决定第二天再去。

第二天，朱江搭公交车来到相城，这里原来属吴县管辖，现在划归给市里管，算是市里的一个区，公交车也相应的延伸到这里，方便

多了。

朱江下车后问了路，知道天建公司在河边，因此他直奔河边而去。

天建公司是一个中型建筑股份制公司，据说有五个建筑队，施工器械也齐整，是二级企业，有资格证书。天建是崛起得最快的建筑公司，十五层以下的房屋建筑保质保量，这在市里是出了名的，老板叫李天明，朱江今天去找的就是他。

朱江走进一个围墙围起来的院子，看到一座三层楼的办公大楼，装饰得很气派，进入大厅，迎面白瓷砖墙上镶嵌着四个金字“厚德至诚”，地上是黑色的瓷砖，整齐清洁，这与其他建筑公司赫然有别。

他问保安：“请问李总办公室在哪一楼？”

“你与李总有预约吗？”保安反问他。

“没有，见他要预约吗？”朱江迷惑不解，见一个建筑公司老板竟然要预约！

“是的，因为他实在太忙，常常在下面督工检查，怕客人见不到他，失礼了不好。因此，他嘱咐我们来人要预约，不让客人白跑一趟。”保安连忙解释道。

“噢！那怎么办呢？”朱江反问保安。

“好办！找他秘书就是！”保安说完，打了一个电话给秘书。

不一会，女秘书从楼上下来了。她穿了一套藏青色的西服。看来这里的职员还挺正规。

“请问是您找李总吗？”她客气地问。

“是的，我是三一重工苏州办的朱江，想见见李总。”朱江知道她是秘书，很客气地递上片名。

“有事上二楼办公室谈吧。”秘书请朱江上楼。

李总办公室很大，约有三十来平米，落地玻璃窗边上是一张大办公桌，紫红色的书桌上林林总总摆放着电脑、传真机、笔筒、台历、

两台电话机 办公室地板光亮、整洁。秘书的桌子在进门左侧，边上紧靠着一组沙发、茶几，还有净水器。

秘书请朱江坐在沙发上，然后给他倒了一杯矿泉水放到茶几上。

“您来得不巧，李总今天到木渎一个工地去检查工作了，下午才回来。有什么事可以和我说吗？”

朱江进门时就注意到这间办公室跟一般建筑公司老总的办公室不同，书香气要浓一些，老总座位上方的墙壁上悬挂着玻璃框装裱的几个字“佛佑天建”，书法苍劲有力，落款竟是上方寺方丈贯通大师。侧面墙上挂有三只蝴蝶标本，全部用镜框装饰。朱江有些迷惑，这老总真奇怪，既喜爱工程，又喜爱大自然的昆虫。

听小姐一问，朱江顿时将思绪拉回来，他赶紧自我介绍：“哦，那真不巧，要是能见到李总就好了。我是三一重工苏州办的朱江，听说你们事业发展很快，要买一点设备，所以过

第三章 峰回路转(18)

来询问一下。”说着将皮包中一叠产品索引拿出来放在茶几上，“不过说给你听是一样的，秘书是给总经理当家的。”

他这几句话说得秘书小姐笑了，本来红扑扑的脸上更加泛红光，双颊也露出了两个酒窝。

“您过奖了，我们秘书主要是上传下达，当不了老总的家。”她坐在沙发上对朱江说。

这个上午没有别人来，也没有电话打扰，他们可以多聊几句。

朱江对办公室的布置很感兴趣。

他笑着问：“请问小姐贵姓？”

“免贵姓沙，叫沙靛。”小姐的语气和态度都很谦和。

朱江仔细一瞧，沙小姐大约只有二十三四岁，套装里的白衬衫十分醒目。

“我想李总办公室这样高雅的布置应该是出于沙小姐高超的构思吧。”朱江抬抬沙小姐。

“哪里，这全是照李总的意思布置的。李总以前是中生物老师，转行做建筑应该叫投笔从工吧，只十多年时间就做得风生水起了。”沙小姐晓得李总的事还不少。

朱江恍然大悟，原来李总曾是生物老师，难怪他对昆虫情有独钟。

“噢！”朱江应了一句便站起来走到标本镜框边上细看，三只蝴蝶各有不同，不过只只美丽漂亮。左边那只标名“青豹蛱蝶”，产地是贵州；中间那只翅暗绿色，翅的边缘呈波形，有明显的黑边，是西藏“翠蛱蝶”；右边那只“金凤蝶”，翅展更大，翅翼呈黄色，翅脉呈黑色，还有橙色图斑，名字好听，标本更美。

朱江逐个看来，口中不时发出“啧啧”的称赞声。

站在边上的沙小姐也被感染了，她说：“来的客人都称赞不绝，我也不知看了多少遍，不过百看不厌。”

“李总不光是昆虫迷，书法上的造诣应该也非常深。”朱江指着贯通大师的字，称赞贯通大师不光道行高深，下笔更是苍劲有力。

沙小姐点头，然后话语一转，问道：“朱经理也喜爱书画？”

“我爱字画，只是略知一二。”朱江谦虚道。

“我们李总对国画也特别有感情，好的作品他都是高价买来收藏呢！”沙小姐是外向型的性格，讲话如行云流水般快捷，这给朱江提供了不少信息。

“沙小姐，中午有没有空，我请你喝咖啡。”朱江想挖到更多信息，提出要请沙小姐。

“谢谢！”沙小姐说，“今天怕不行，因为一会工商局的人要来检查。”

沙小姐道明原委，朱江也不勉强。

“这样吧，沙小姐给我你的手机号码吧，我们改天再叙。”朱江拿出手机示意要存号码。

沙小姐拿出手机：“你报号码。”

朱江将号码报给沙小姐，很快，朱江的手机上有了沙小姐的号码。

朱江扬了扬手机，笑着对她说：“谢谢！如果李总有空，请你抽空给我一个电话，我过来和他谈点事。同时，有时间的话，我想请你喝一杯咖啡。”

“好的，我估计后天上午他会有空，到时我电话通知你。”沙小姐很合作，说出了李总的时间空当。

“好的，我做好后天来的准备。”朱江看了一下表已是十点，估计工商局的人也快来了，于是起身告辞。

“沙小姐，你喜欢巧克力吗？我有一个熟人在大润发，他告诉我新到了德芙巧克力。”朱江进一步诱惑她。

沙小姐笑了：“好吃的东西谁不爱呢？”

“好，那后天我给你带点巧克力来。”朱江说完，喝了一口水，就告辞出门了。

朱江离开相城回到苏州并没有停顿下来，他跑到苏大生物系去找表弟黄国云。他想从表弟那里了解一些昆虫特别是蝴蝶的知识，有标本更好。

啊，这里真是昆虫的世界！有图案，也有一盒一盒制作好的昆虫标本，还有栩栩如生的立体昆虫模型。

黄国云领朱江浏览了一圈后，坐下来给朱江讲昆虫知识：什么是昆虫？从动物分类学的角度来说，昆虫属于节肢动物门昆虫纲，其主要特征归纳为如下几点。

1. 身体分为头、胸、腹三个部分。
2. 头部为昆虫的感觉和取食中心，有口器和一对触角，通常还有复眼和单眼。
3. 胸部是运动中心，有三对足，通常还有两对翅。
4. 腹部是生殖中心，包含生殖系统和大部分内脏。

黄国云不愧为老

第三章 峰回路转(19)

师，开口就以教学方式精辟地将昆虫的特点说了出来，见朱江坐在那里聚精会神地倾听，他又继续讲下去：

到哪里可以看到昆虫呢？如果仔细观察的话，你会发现昆虫无处不在。当然，你要看的蝴蝶，属于昆虫中的一类，也同样无处不在。

森林是昆虫集中的地方。我们散步在林阴路上，会发现两旁的灌木丛中有叶甲、竹节虫在活动；在树干上会发现天牛和蝉的身影。

草丛中，蝗虫在跳跃；石头下，蟋蟀在低吟；朽木里，白蚁在筑巢。

淡水水域同样是昆虫的世界，分类更多、更复杂，可以分为单尾目、双尾目、石蛃目、衣鱼目、蜉蝣目、蜻蜓目、直翅目、凤蝶科、粉蝶科、眼蝶科、蛱蝶科

夜间，我们如果在野外，挂起一盏马灯，数不清的飞蛾、甲虫会自动飞来。

没有想到昆虫世界如此庞杂，而自己想看的蝴蝶也是品种繁多，朱江听了黄国云的叙述，更是雾里看花，眼花缭乱。

“好了！好了！老弟，我不是像你一样要做专业研究，我仅仅是想了解一下，哪些蝴蝶好看、哪些蝴蝶珍贵而已。”朱江说出了自己的想法，他只是想通过粗略的了解便于和李总沟通。

“那好办，你过来看！”黄国云打开玻璃柜门，从中拿出几个标本盒子，轻轻放在桌上，又转身拿出四五个盒子，同样放在桌上，然后一字排开叫朱江过来看。

朱江在他排开的盒子前一只一只仔细看。啊！真漂亮。他看了一遍又一遍，爱不释手。

黄国云过来指点给他看：

这是美眼蛱蝶，翅正面橙黄色，反面黄褐色，前后翅外缘各有三条黑褐色波状线，翅面各有一大一小两个眼状纹，产于广东、海南、

台湾。

这是残锷线蛱蝶，翅正面黑褐色，斑纹白色，前翅中横斑列弧形排列，后翅中横带倾斜，到达翅后缘的三分之一处，翅反面红褐色，还有黑色斑点，产于四川、贵州、广东、广西。

小红蛱蝶，前翅正面半部棕黑色，顶部有很多白色斑点，在中区有三个棕黑色不规则的斑，它们相连成一条斜带，基部浅棕色，后翅端部橙红色，分布在福建、台湾等地。

“啊！”朱江看到其中一个盒中的蝴蝶，惊喜地叫起来了。

“怎么了？”黄国云一头雾水问朱江。

“我在一个朋友那里看到了这只蝴蝶，这叫什么？”朱江指点着问。

“这叫青豹蛱蝶，产于福建、广西、贵州等地，翅展八十毫米左右，雌雄异形，雄蝶翅橙黄色，前缘中室外侧有一近三角形橙色无斑区；后翅中央<形黑纹外侧也有一条较宽的橙色无斑区；雌蝶翅青黑色，中部内外各有一个长方形大白斑，后翅沿外缘有一列三角形白斑，中部有一条白色宽带。雌蝶比雄蝶好看。”

“噢，我知道它的来历和特点了。”朱江听懂了黄国云的解释。

他们在标本馆中逗留了两个小时，从蝴蝶看到蜻蜓、蝉、螳螂、金龟子、天蛾目不暇接，美不胜收。朱江今天在这昆虫世界里，真是开了眼界。

“表弟，听说你们还有一个标本展卖部，是不是？”

朱江突发奇想要去展卖部看看。

“有啊！就在标本馆外侧左边，我领你去，你想淘宝？”黄国云一眼看穿了朱江的心思。

朱江“嘿嘿”笑了一通。

两个人来到标本展卖部。这里也是昆虫的世界，与标本馆不同的是这里的标本国家允许外卖，而昆虫馆内是珍藏的标本，有许多还是秘本，不对外展示，更谈不上卖与不卖了。

展卖部的标本同样精彩。

朱江一个一个浏览、欣赏，真是只只都好。接待小姐按黄国云的话，将蝴蝶标本一只一只呈现在朱江面前。结果他挑选了一只浪沧蝶，色彩斑斓，外形美观，产自云南，属于国家二类保护蝶。据黄国云讲，现在也很少见到它，属于珍稀一类了，不过价格不太贵。

在黄老师与老板砍价后，朱江掏了一千元钱买下了，然后欢天喜地地请小姐好好包装，说是准备送人的。

告别黄国云，朱江离开苏大，愉悦的心情油然而生。

在回去的车上，看着干将路上车水马龙，街道两边的树已绿阴成盖，朱江此时的心情就像这座似诗似

第三章 峰回路转(20)

画的城市风光一样灿烂。朱江忍不住在脑海中勾勒与李总见面的情景：他拿出标本的顷刻，李总会如何惊喜。

这是孙子兵法的一种战法，在日常生活中，在生意场上，出其不意往往会收到意外效果。

他带着心爱的标本，飘飘然地回到了住处。

第二天早上，他刚打开手机，就收到了一条信息：“李总今天上午在办公室，沙。”

是沙小姐发来的。沙小姐真够朋友，可不能亏待了她！这么一想，朱江起床后就跑到家乐福，挑了一盒德芙巧克力。这是进门礼，许了沙小姐的愿一定要兑现。朱江对付女孩子还是有一套的。

赶到相城时，已经十点了。

他推开天建公司二楼办公室的门时，沙小姐迎了上来，她告诉朱江：“李总在构思写材料，我先去给你通报一声。”朱江将一个包装好的盒子轻轻递给她。

“巧克力，这是增加体能的，但不会发胖，放心！”

沙小姐接了，脸上露出了灿烂的笑容，两个酒窝越发美丽了。

朱江在门口等了两分钟，沙小姐和李总都出来了。

“李总，不好意思，冒昧打扰你！”朱江见面时寒暄了一句。

“不碍事，请进！上次来我不在，沙小姐告诉我三一重工朱经理过来了。”李总看起来很随和，不是那种拒人于千里之外的老总，不愧是曾经为人师表。朱江的心也放了一半下来。

李总让朱江坐下，喊沙小姐泡茶。

朱江装着环顾了一下四周，故作惊讶地说：“没想到李总的办公室布置得书香气十足，看不出是工程公司老总的办公室，倒像是教授的书房。”

李总笑起来了：“过奖了，过奖了，鄙人是投笔从工啊！”一句话就把自己的身世点题了。

“真是知识分子下海？”朱江补上一句。

“是的，我是教师下海。”李总坐在办公桌旁的椅子上，“我以前是教生物的。你看，我墙上挂了三只好看的蝴蝶标本。”他朝挂着标本的墙上望去。

朱江也不约而同向标本望去。

“蝴蝶是我最喜爱的一种昆虫，我去过大理、三亚、神农架和十万大山的广西，采集了不少珍稀标本，现在都还珍藏着。这些标本都是我自制的。”李总的确不同凡响，去的地方都有珍稀的动植物，更难能可贵的是他自己制作的标本也十分精致了得。

“你是不是在疑惑我为什么要弃教下海？”李总望着朱江不解的眼神，一下点出了他的疑虑。

朱江不得不佩服他敏锐的洞察力，于是点点头，笑了一笑。

“我是被改革大潮推下海的。九十年代初期刮起一股下海潮，我一位同事在惠州炒房，从几千元一下赚到了两百多万。我羡慕他发财，更羡慕他的魄力，我也就跃跃欲试下海了。不过，后来中央紧缩银根时，他的钱一下子就蒸发了，回来时还欠了六十万元的债，够他这辈子还的。而我凭关系拿到了一条二级公路的施工权，然后硬着头皮拉了几个泥水匠老乡上了马。没想到，由小做到大，不知不觉我竟然在这条道路上走过十五年了。”李总似乎还沉浸在回忆之中。

“你的经历像一段传奇故事，让人感慨。”朱江说。

李经理一下子拉回思绪，望着朱江问：“噢，我还没有问你的来意呢！”

“我上次来，听沙小姐讲你酷爱蝴蝶，又看了这几只可爱的蝴蝶标本，回去后我突然想起在表弟那看到过许多类似的标本，他还送了我一个蝴蝶标本。我不懂，今天就带来请你品评指点了。”朱江避开正题，把题切入到李总的兴趣上来。

朱江从包中拿出来一只小标本盒，站起身走过来，将标本放在李总桌上。

李总直起身子一看，“啊”地惊呼一声，眼睛直视朱江问道：“这是浪沧蝶，你是哪里得来的？”

“我表弟是苏大的老师，这是他送给我的。”朱江说。

“这是珍稀的蝴蝶品种，现在见得少了，你得来很不容易。”李经理显然已喜欢上了这只蝴蝶。

“其实，我对蝴蝶一窍不通，只是觉得还蛮好看，所以至今还不知道这是什么蝴蝶，产自哪里。”朱江淡淡地说，好像若无其事。

“我也寻访过这种蝶，但一直没有找到。后来我搞工程，念头也就

第三章 峰回路转(21)

慢慢淡化了。不料，今天看到了它，这又勾起了我的回忆。”李总有恋蝶情结，至今对未得的珍品仍耿耿于怀。

“出让给我吧。”他突然说了这么一句。

“李总说笑了，我对蝴蝶一无所知，留着它也没用，既然李总这么喜欢，就送给你吧。”朱江说得十分慷慨，似乎对钱不屑一顾。不过朱江也清楚，对于李总来说，买一只蝶简直是小菜一碟。

“我怎么能夺人所爱呢，何况我们是初识啊！”李总说得在理。

“认识与否，不要紧，关键你是懂行的，标本到你那，才叫物逢其主呢！”朱江真会调侃，说得李总笑逐颜开。

“那我怎么好意思呢！有机会我请你到我那儿去看看那些标本？”

“好的，到时我一定去领略李总收藏的风采。”

一个标本，一场谈话，朱江把自己和李总的距离拉近了，但他暂时没打算切入正题，毕竟买一台泵车要两百来万，不是笔小数目，不像萝卜白菜那样可以想买就买。再说了，李总可是从小工程滚雪球成长的老板，用钱肯定是精打细算的。

朱江清楚，一个标本仅仅是敲门砖而已，不足以取得合同，合同的得来还需要大投入呢！朱江想，今天只是进了门，等门开大些，那我就有回旋的余地了。

朱江想，接下来要利用沙小姐在李总那旁敲侧击做点工作。想到这里，他起身准备告辞。

“李总，听说你今天要写材料，为了不打乱你的思路，改天我再来造访。”朱江站起来要走，李总也站了起来。

“吃了饭再走不迟，我要沙小姐陪你一下。”

“不用了，下次再会吧。”

“噢，这是我的名片，我们电话联系吧。”李总今天确实要写材料，不能留客了，他将一张名片递给朱江。

“谢谢，再会。”

李总喊沙小姐：“小沙，你代我送一下朱经理。”

“好嘞！”沙小姐正好要和朱江谈。

两个人边下楼边聊。

“李总很好客的，遇上知音话就更多了。今天他是要赶材料，不然，他怎么会放你走。不过他会电话约你的。”

“还得请你从中美言啊！今天中午有空吗？我想请你在咖啡馆吃个便餐。”朱江再次邀沙小姐。

“谢谢你的巧克力，中午是否有空，我也要到十一点多才知道。到时你等我的电话吧。”沙小姐还得听李总安排，所以话只能讲到这里了。

沙小姐后来又发来两个信息，朱江知道了徐工和卡特彼勒已到过李总那活动。

他灵机一动，给沙小姐回了一个信息：“周末我请李总和你一起到沙家浜吃大闸蟹，你问问李总有空吗？”

信息发出去一个钟头了，还没有回音，朱江急得左右来回走动。

手机响了一下，来信息了，朱江急不可耐地拿起来，一看，是天气预报，提示未来三天内都是晴空万里，温度在28左右。他啼笑皆非，心里想，该来的不来，不想要的却来了，转而一想，这个信息也来得好啊！告诉了我周末是晴天，岂不是出行的大好时候。

正想着，手机又响了一下。

这次真是沙小姐来的信息了，他拿起来一读：“李总同意去沙家浜吃大闸蟹。”

朱江一拍大腿，大喊了一声：“行了！”他酝酿的计划即将得以实现了。上次他成功地用蝴蝶标本敲开了门，这次要进一步拉近与李总的距离，他要用行动使李总看到他的诚意和实在，从而心甘情愿地把业务交给他做。

周末的早晨，朱江早早起了床，把自己打扮了一下，穿上了白衬衫和深蓝色西装，这是三一重工给职工配发的职业装，打了一条深蓝色白条纹领带。

说起打领带，这还是朱江公派去日本时他父亲教的，父亲怕他在日本某个正规场合要穿西装、打领带，若自己不会可能会遭遇尴尬。现在他长大了，成熟了，打领带当然不成问题了。不过这还真是一个美好的回忆。

朱江一向注意仪表。他觉得，衣衫不整，邋里邋遢，这会给人留下不好的印象，而如果人家嫌你了，当然不会有什么好结果。他坚信这个信条。因此，他穿好西服，把皮鞋也擦亮了，头上还喷了一点啫喱水。

他借了堂哥的汽车，一台半新的桑塔纳，今天他要开车去见

第三章 峰回路转(22)

李总。朱江会开车，这还得从日本讲起，他在日本研修机械时认识了一个商行高级经理，经理有一辆旧车，每次趁经理休息时他就去学开，三个月下来，竟能上路了，回国后他就考了驾照。因此，开车对他来说也是小菜一碟了。

他把车开到相城天建公司的门口，因为事先与沙小姐通过电话，所以他刚到，沙小姐和李总就出来了。李总自己有车，还是一台别克车。

“李总，今天到我老家沙家浜去吃大闸蟹。”朱江站在车门边上，迎接两位出来。

李总今天穿了一条米色休闲裤，上衣是一件黑皮夹克；沙小姐穿的是一套粉红色裙装，头发上结了一条碎花丝巾做装饰，一双软皮运动鞋，青春靓丽，与她名字十分匹配。她叫沙靓，确实是个靓妹。

沙小姐坐上了李总的别克车。李总的车在前，朱江的车在后，直奔沙家浜。

沙家浜，原名横塘，是一个芦苇塘内的小村庄，京剧《沙家浜》在全国播放红火后，来参观的人络绎不绝，当地为了扬名，干脆改名为“沙家浜”。没有想到多年后，随着国内人民对旅游市场的需求，沙家浜也引来了不少客商投资开发这块热土。现在的沙家浜已今非昔比了，整齐的道路，宽敞的马路，为了纪念三十六个新四军的英雄事迹而修起的广场和雕塑都给沙家浜增添了不少人气。不过，当地人重视保护环境，四周的芦苇荡始终存在，秋天一眼望去，到处是一片白茫茫的絮花，无边无际，煞是好看。

他们的车停在离镇子半里地的地方，这里有一个依湖傍水的酒店，熟客知道，这里是真正品尝大闸蟹的地方。李总对这里更为熟悉，朱江仅来过一次，因此，李总在前面引路直接上了酒店二楼。时

间还早，因而还有空位可坐，他们坐下来要了一壶碧螺春，酒店服务员随即送上了花生米之类的小吃。

“朱先生，你对这里不及我熟悉，你觉得这里怎么样？”李总边说边用服务员送上的毛巾擦手。

“当然，虽然这里是我的家乡，但毕竟我离开常熟很久了。而你是老板，经常免不了一些生意上的应酬，理所当然来得多了。”朱江也说了实话。

朱江知道在比你强的人面前要示弱，人家就不会欺侮你，不会看轻你，何况李总是做大业务的老板呢，因此更要谦虚！

“大闸蟹还是一斤三只、一只三两左右为好，太小了都是蟹壳。正宗的阳澄湖大闸蟹是白肚、金毛、紫背，而此地的大闸蟹也是白肚、金毛、紫背。不信，你看，送上来的是不是这种货色，如果不是，那就是用苏北洪泽湖的蟹，在这湖里借歇个把星期再捞起来卖，冒充的。”

这种蟹借湖歇脚作冒充货的说法，朱江之前倒是闻所未闻。

他环顾四周，这是仿明格调的门窗，挑出去的飞檐古色古香，而且四周点缀的字画也多。这里应该是文人墨客常来的地方。

他居然发现了一幅他堂兄龙龙的画。掐指算算，龙龙也有三十年画龄了，没想到画山水画也已到了炉火纯青的地步了。

李总看他在欣赏墙上的画，他也是文人，对墨香还是感兴趣的，他走来站在朱江边上，看了一会说：“这位老兄画的山水画《垂钓》还真是画出了诗情画意，什么人画的？”他低下头一看署名，“朱育？这怕是你本家吧？”

李总一句调侃，竟然说中了。

堂兄书读得不多，仅仅高中毕业，但是，他一直很用心钻研中国历史和古典文学，尤其对画和字很有研究，可以说是无师自通。除此之外，他还研究翁同龢。

“你说对了，他是我堂兄，我三叔的儿子，大名朱育，小名龙龙，因为他是属龙的。他收藏的翁同 的墨宝、册书在全国首屈一指，无人可盖过他。当然，他的画我也很欣赏。”朱江的话匣子打开了，开始侃侃而谈。

“啊，真有来头，他的画的确不错，有机会我倒想会会他。”李总对有名的文人总是情有独钟。

“这个容易，改天我把他请到你公司来，你们俩会会？”朱江答应了一句。

一盘热气腾腾的蟹上桌了，服务员相继送上了酱油、醋、姜丝等作料，问他们要不要工具。

他们摇摇头：

第三章 峰回路转(23)

“不必了，我们是苏州人，会吃蟹，工具用了还麻烦。”李总边说边咬了只蟹脚。

工具是一套蟹钳，共四件，本乡本土的人基本不用它。

三个人一边吃一边聊。

有人在朱江背上拍了一下，朱江惊了一下，回头一看，真是应了那句话“说曹操，曹操就到”，来人竟是堂兄朱育。

“朱江，我一上来就看到你了，你也是陪客人来的？”龙龙笑逐颜开地问朱江。

朱江放下手中的蟹，又用茶水洗了手，用手巾把手擦干净后站起来：“咱们这应该叫不期而遇吧！”

“李总，你要见的人就在这里。”

李总看了来人，先是一怔，暗暗猜想他是什么人，现在被朱江一说，心下一惊，他要见的清史专家就站在面前，这真叫“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”啊！

“你好，见到你很荣幸！”李总匆忙用手巾擦干净手向朱育伸去。

“你好！”龙龙说，“今天省文史馆陪一位美籍华人来翁同龢馆参观，市里在这里设宴，要我来作陪。”龙龙说明了今天来的目的。

“噢，原来如此，看来我们想留也留不住你了。”朱江听他这么一说，也就将要他来坐坐的想法打消了。

李总也无可奈何，摊开手做了一个怪样子。

“李总还真想和你切磋呢！”朱江将李总想要见他的意思讲了。

“改天一定知会，今天可是要抱歉了，实在是公务在身。”龙龙双手抱拳作揖，向李总抱歉。

龙龙走了两步，停住了脚，转过身问朱江一句：“你们公司在苏州的展示会什么时候开？我有两个朋友要去看。”

“大约还有一个礼拜，到时我将确切的时间告诉你。”朱江回了一句。

李总听到他这句话，停住了手，问：“你们三一重工要开产品展示会？”

“是的，为了提高我们产品的知名度，公司决定在近期内开一个展示会，到时你可要光临啊！”朱江及时抓住机会做工作。

李总点点头，说：“你们的产品索引我看了，与徐工和国外一些公司的零部件配置都差不多，我再看看你们的展示会，能照顾就照顾你啊！不过，你也要优惠我啊！”

这是半真半假要东西，朱江心领神会：“那是当然，我怎么会怠慢了李总呢，你是我创业的偶像啊！”

李总一阵哈哈大笑：“我爱书画，书画中花鸟画、人物画和山水画三大流派中我爱山水画的清逸、洒脱，不过我更爱花鸟画的工细、栩栩如生。像初唐时期著名的书画家薛稷就擅长画仙鹤图，低昂各有意，磊落如长人，颇得时人称赞。实际上花鸟画疏淡简括，擅长描绘田野情趣和自然风光中动物的活动，真是诗情画意。不知朱江先生感不感兴趣？”

李总说出了自己对花鸟画的喜爱。

朱江心领神会，立马随声附和：“我也喜爱描绘大自然的花鸟画，工笔精细，赋色浓郁，惟妙惟肖。但我不及李总研究透彻啊！”

这话说得连坐在一边只顾吃蟹的沙小姐都笑了，她擦了擦嘴说：“你们说古论今，我就只顾实惠，饕餮自乐了。”

下午，送李总回公司后，朱江到苏州专门经营书画的汲古阁去探班了。

几天前，朱江在去昆山的台湾老板处时，接到了汲古阁凡林先生的电话，按朱江的要求，凡林给他挑选了一幅民国时期精工细作的花鸟画。价码不超过三万。

走进汲古阁，凡林先生接待了他，并且向他介绍花鸟画的来历和发展：

明代中叶，活跃于苏州的吴门画派开始兴起画花鸟画，肇始和初期代表人物是沈周和文徵明，同时唐寅和仇英也在苏州，称为吴门四家。沈周的画，风格纵逸，意态生动，为明代后期花鸟画的发展起到了承前启后的作用，清代继元明以来趋势，写意花鸟最为发达。

“江南四僧”中的石涛与八大山人所作的花鸟画墨韵鲜活，深含意韵，构图奇异，别开生面。

清代中期以扬州八怪为代表的扬州画派，在竹石画上作了探索。

近代大画家吴昌硕以篆书之力、金石之气入画，成为“后海派”艺术的开山代表；花鸟大师齐白石，还把民间艺术造型、色彩融入了画中；还有现代花鸟画家陈之佛、于非闇、李苦禅、王雪涛

第三章 峰回路转(24)

等老先生对中国花鸟画作出了非凡的贡献，如潘天寿的《秋蟹图》真是活灵活现，栩栩如生。

凡林的一席话把朱江带入了花鸟画的艺术境界之中，给他增添了不少关于花鸟画的知识和情趣。

“我想物色的这幅画是用来送人的，这个人是文人、老师，对画有好感，但不精通，因此，你给我的画只要在精、气、神上说得过去，而且物有所值就可以了。”朱江一口气说出了要买的意图和要求。

凡林听懂了，笑着说：“其实，有这种要求的人不止朱先生一个，都是拿去送人的。给你的画就挂在这里，请看。”

这是一幅《秋高清气爽》，一只鸟站在那里望着上面的莲蓬，寓意很深。旁边还有一行题字：“秋高清气爽，无事一身闲。”

字里行间有着传统的功力，画面也有一定的意境，书法题款与画面用笔较为和谐。

朱江一看就喜欢上了这幅画，他说：“请问凡林先生开价多少？实价多少？”

凡林伸出五根手指，朱江有数了，追问：“实价呢？”

“三万。”凡林一口价。

“好吧，对外说五万，我把实价给你就是了。”朱江边说边从皮包中抽出三叠一百元的钱，整整三万，递给凡林。

“给个收条吧！”

凡林笑笑：“理所当然，你准备报销吗？”

“这种钱单位是报不了的，只能自己出。”朱江苦笑了一下。

凡林将画卷好，放进画筒里，交给朱江。

朱江将这幅画连夜送到李总家去了。

朱江进门时说了一句：“李总，恕我冒昧登门。”

李总看到他带了画筒，估计是画，笑了一笑，随即请他进了屋。

在大厅里，朱江对李总说：“我上次听你说你喜欢花鸟画，恰好龙龙处有一幅，我就拿来了。他反正是画山水的，对花鸟感触不多，你可能对花鸟欣赏比他还强一点。”

朱江从画筒中抽出立轴，递给李总。

李总接了画慢慢展开，边展边看，等完全展开时，他盯着细看了半天，再看落款，是“虬峰”所作。

他笑了笑，脸上绽放出满意的笑容：“这个人我知道，后起之秀啊！”

“我不知道真伪如何，我还没有到汲古阁去鉴别一下。”朱江提醒他。

李总点点头：“有此一说。”

李总把画卷起来，向朱江道谢了。他心中有数，此画是属于拿得出手的，不然朱江也不敢送来的。

“朱江老弟，你们展示会开的时候通知我一声，我想去看看泵车，有现货吗？”

现在李总对朱江的话语又升了一级，开始称兄道弟了。朱江心中暗喜：“有戏了！”

“一定！大约是三天后，地点定在雅都酒店，也有现货，你可以来选购。”朱江恳切地告诉了李总。

李总点点头，他们两人一起海阔天空地聊了一个多钟头，朱江见夜已深，就告辞了。

展示会如期举行，李总在展会上当场购买了两台37米的泵车，价值五百万。

展会结束后，朱江独自转悠。路过观前街时，他顺便到太监弄汲古阁去坐了一会。凡林给朱江泡了一壶茶，朱江在端起杯子时，抬头看见《秋高清气爽》挂在那里，他惊异地望着凡林，询问到底是怎么回事。

凡林见他这种神情，笑了，笑得很灿烂：“道理很简单，它又变成钱了，孔方兄对这些人来说最实惠。”

噢！明白了。用物变钱，用画变钱，比收钱安稳，风险小，话讲出去也脱俗、清雅。

3. 夫人?模特

营销人员在这个光怪陆离、瞬息万变的大千世界，要时时保持清醒、处处动脑筋，以应付不同的客户，如此才能取得成功。朱江就经常改变市场营销策略，用迎合客户需要的思维去公关、去谈业务，并与时俱进，因而屡屡取得成功。由此，他认为“迎合思维”是营销过程中的一种创新思想。

今天他又遇上了一位不同凡响的客户，他还是用迎合思维与他周旋迎合他的思想，满足他的欲望，目的是求得合作，取得一个大单。

上海宁明房地产公司老总叫宁明，在数次接触后，朱江发现这个上海人确实与众不同，精明、爱打小算盘。他们公司在松江（现在叫浦东新区）的营寨，朱江已去过两次了，了解到他们

第三章 峰回路转(25)

需要在开发区工地买四台拖泵、两台泵车，以匹配泵站和他们的施工需要。当然，国内、国外的工程机械公司都嗅到了这个商机，蜂拥而上了。

朱江不惧这些名牌、品牌公司，他决定用他那套迎合思维去公关。

皇天不负有心人，他打听到宁明夫妇都是高学历、高素质的儒商，对音乐、舞蹈、时装有与众不同的鉴赏眼光后，以一把檀香扇和他的夫人搭上了线。

朱江又打听到宁明先生的夫人很心仪上海波特曼酒店即将举行的一次时装表演，却苦于一票难求。朱江是个办事认真、做事有效率的人，这当然难不倒他。

朱江父亲在上海有不少同学，朱江成功地和他们及他们的子女辈搭上了线、挂上了钩。他们中间不乏有人通四面八方、三教九流，因此，他钻山打洞，最后终于弄到了三张票：两张是孝敬宁明和他夫人梅儿的，还有一张当然是留给自己的，他要去作陪才能体现出他的诚意。

“宁太太，我弄到波特曼时装表演的票了，后天晚上七点半开场。”朱江的电话打到了宁太太梅儿的手机上。

“啊，真的弄到了！”对方一阵惊喜，因为确实是一票难求。现在春夏交替，正是发布秋装的最好时节，也是一年中时装界较活跃的时节。所以，波特曼的票已由一张五百元炒到两千元，不过尽管票价高，但即使是在黄牛那也不容易买到票，这个行情宁太太是清楚的。

“谢谢你啊，小朱。后天晚上，我们波特曼见。”宁太太的话语换了一种腔调，十分热情，俨然是熟人了。

朱江放下电话就去找堂兄借车了。他虽然已经做了好几单生意，但还是买不起车，业务费都用在应付客户的刀口上了。

他的堂兄有一辆米黄色的本田轿车，很气派，去应付上海老总可要摆出三一的气派，既为自己争气，实际上也为企业争了光。

车是借来了，但宁明的作风历来是出其不意的，朱江想着还要出馊点子、怪点子迎合他、匹配他。

这天，才下午三点朱江就将车从苏州开往上海了。朱江预感到今天会有个好结果，所以他的心情非常好，车在苏沪高速行进，八十分钟左右，车过青浦就到了虹桥机场边上了。他将车开到成都路，过西郊，到虹桥再从高架下到南京西路，在延安东路朱江将车开到过江隧道，一下就到了浦东陆家嘴。他把车停在金茂大厦地下停车场后，径直上了十八楼三一重工上海分公司总部。他一看表，已近五点了。

走进办公室，朱江一眼就看到了周总。周总正在看文件。

“朱江你来了，又有什么好事？”他眯着眼睛笑嘻嘻地问他。

他知道朱江来上海，一定有好事。

“宁明房产的宁总今天叫我来，你知道是什么好事？”

“泵车的事落实下来了？”周总不假思索地问，他也希望这个事情早早落地开花。

“哪有那么快。这桩生意你做那也得磨得脱去一层皮。”朱江一边接过秘书马小姐递过来的杯子喝水，一边回答周总。

“他又有什么新花样？”周总边上的小鲁急着问了一句。

“他出了一道难题，要我给他搞两张波特曼的时装表演票。”朱江一边说，一边笑，“你们说这是不是难题？”

“哗！”室内几位小姐都惊叹起来了。

“那么难搞的票叫你搞，岂不是为难你！”马秘书也听说了弄这种票的难度。

“小李，你男朋友说要给你搞票的，搞到了吗？”马秘书又问坐在窗边的李小姐。

“哼！他说托人，托了一票人都无能为力，就是两千元一张的黄牛票也搞不到！”小李愤愤地说。

朱江不慌不忙地从西装内口袋中掏出三张票，朝空中一举。

“哗！”又是一阵惊叫声，女士们争先恐后来到了朱江身边，一个个接过去观赏。

“货真价实的啊！”朱江调侃大家。

女士们啧啧称赞：“朱江真不简单，我们在上海都没搞到票，他在苏州竟然搞到了。”

“他的关系真广，有办法。”

“牛人，做什么事都牛。”

“你们说对了！朱江的父亲在上海有不少同学，他这些同学的子女、亲戚分布在各行各业，神通当然大了。你们要记住，有了关系，还

第三章 峰回路转(26)

要会用才行。”周总道出了朱江能搞到时装表演票的原委，并对他的能力表示赞许。

“我可是平价买的啊！”在他们七嘴八舌胡乱猜测时，朱江说了一句。周总也知道朱江有一个熟人在上海商城梅林园工作，所以买票不成问题。

不知不觉就到了下班时间，大家都要吃饭去了。

“朱江，一起去食堂吃饭吧。”周总邀朱江下楼。

这时，朱江的手机响了。

“哪位？”朱江问对方。

“是我，宁明，你快到上海了吧？”宁明在电话中间。

“我早到了，现在在金茂大厦三一公司办公室。”朱江回答，

“噢，既然来了，那就和我们一起去看小绍兴吃鸡屁股吧。”

朱江知道这批在上海的宁波人喜欢吃鸡屁股，虽然自己不好这一口，但也要舍命陪君子，客户至上嘛！

“好啊，那就去陆家嘴吧！”朱江知道陆家嘴商业区有小绍兴分店。

“好，我们十五分钟就来，你在金茂大厦楼下等我们。”宁明简洁地下了指令，看来他那位梅儿太想吃鸡屁股了。

朱江收了线，对周总说：“一块去看鸡屁股，怎么样？”

周总摇摇头：“我这个湖南人对吃辣椒有兴趣，对鸡屁股就没什么想法了，你去吧。”

两个人一起下了楼。

朱江坐在一楼大厅接待室里等宁明。

宁明将车停在金茂大厦停车场后，就打电话给朱江：“没有看到你人啊。”

“我看到你们了。”朱江站在玻璃门边看到他们一前一后走来。宁夫人梅儿似乎新做了头发，穿着由日本著名设计师三宅和男设计的丝

麻混纺套装，再配一双黑色光亮的尖头皮鞋，集名贵浪漫于一身，真是时尚到了极点。

“那不是朱江吗？”梅儿首先看到了他。

宁明也看到他了。朱江正冲着他们笑。

宁明四十出头，穿着深蓝色西装、白衬衣配花领带，皮鞋擦得能照出人影，胳膊下夹了一个小包。夫人梅儿是宁明的大学同学，亦已年过四十。都说男人四十一枝花，可女人就不是那么一回事了，一般人到了这个年纪是明日黄花了。不过梅儿有经济基础，就想方设法做保养，她去过巴厘岛做SPA，听说刘德华、关之琳这些和她年纪相当的大明星经常到瑞士打羊胎素留住青春时，她也效仿，赶到瑞士去打了一十三万元一针的羊胎素。而且她平时对能保湿、好吸收、抗敏效果好的香奈儿、纪梵希、资生堂等国际著名品牌出手大方，基本上都是成组配套买来。她的论点是：生命只有一次，钱是为人服务的。她的这些努力确实有那么点作用，她脸上皮肤并没什么皱纹，并且看起来容光焕发。

她老公能赚钱，她能花钱，她每天完全可以锦衣玉食。但从今天她要吃小绍兴的鸡屁股来看，她依然有家乡情结。

在小绍兴一个安静的角落找了一张桌子坐下后，宁明问朱江：“你看要点些什么？”

“我看鸡粥、白斩鸡、油鸡都要一点，再来一碗鸡汤面，一盆白斩鸡屁股，等于全套。”朱江来这儿吃过几次，他十分了解小绍兴的特色。

“好，就按朱经理的意见点。”梅儿替宁明表态了。

宁明在家事上一向尊重夫人，他点点头表示默许了。

吃完后，一看表，离表演开场还有一个多钟头。

梅儿性急，她催宁明：“哎呀，快走吧，不要误了事。”

宁明笑着安慰夫人：“不急，保证你还能在淮海中路逛几家店。”

果然不出所料，车子仅用几分钟就到了淮海中路，然后开进了巴黎春天淮海店停车场。

他们从一楼往上走，直接到了三楼皮草厅。

梅儿对两位男士说：“我去看看有没有什么好衣服。”

“好，我陪你！”朱江应了一声。

宁明也跟着他们向前走。

在皮草厅，梅儿左选右挑，看中了一件黑色女短皮褙，皮面光洁度不错，手感也很细腻。梅儿拿着衣服左看右看，然后对着镜子正面反面比了又比。

她转过脑袋，问：“宁明，你看这件怎么样？”

售货小姐用上海话讲：“侬穿了嗲得勿能再嗲了。”